Kurt Rudolf Mirow

A Ditadura dos Cartéis

Anatomia de um Subdesenvolvimento

1977
Impresso no Brasil

Sumário

Agradecimentos

O esforço deste livro representa mais uma contribuição para o estudo das causas que levaram algumas poucas corporações, às quais se atribui extraordinária capacidade tecnológica e administrativa, a dominar a economia mundial capitalista. Pesquisas realizadas demonstram que extensa rede de contratos restritivos, monopolizando tecnologia e mercados em escala mundial, determinam o desenvolvimento de uns países e o subdesenvolvimento de outros.

O presente trabalho, longe de esgotar todos os ângulos do problema, ou de' sequer utilizar toda a documentação disponível (escrever livros não é exatamente a função de um empresário), somente pôde ser realizado, no entanto, devido à colaboração dedicada e conjugada de muitos amigos.

O autor agradece a cooperação e fornecimento de informações ao Prof. Gunnar Myrdal, Estocolmo; Prof. Helmut Arndt, Berlim; Prof. Wolgang Michalski, Hamburgo; Dr. H. Glismann, Kiel; Prof. Horace J. De Podwin, Nova York; Prof. Ronald Mueller, Washington; Prof. Claes Brundenius, Suécia; Professor Carlos Maria Vilas, Buenos Aires.

Meus agradecimentos especiais se dirigem ao amigo Luiz Alberto Moniz Bandeira, incansável defensor dos interesses brasileiros, e a Barbara Epstein, Professora da Universidade Fordham, de Nova York, autora dos primeiros estudos sobre a iea e cujos conselhos de inestimável valor permitiram levar avante as investigações sobre o cartel mundial da indústria eletroeletrônica.

O esforço dedicado pelos procuradores do cadê, José Antônio de Souza Fernandes, Elbruz Moreira de Carvalho e Vicente Tourinho, ao esclarecimento da verdade, merece todo o meu respeito.

A Edwin P. Rome, de Filadélfia, advogado, conselheiro, Ênio Silveira, da Editora Civilização Brasileira e Freimut Duve da Rororo (Hamburgo), os meus agradecimentos.

As seguintes entidades colaboraram, também, para o presente estudo, fornecendo informações e documentos.

Bundeskartellamt, Berlim — Alemanha

Office of Fair Trading, Londres — Inglaterra

OECD, ORGANISATION FOR ECONOMIC COOPERATION & DEVELOPMENT, PARIS, FRANÇA

UNCTAD, UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, GENEBRA — SUÍÇA

Kartellkommission, Berna — Suíça

Bureau of Competition Policy, Ottawa — Canadá

Hamburger Weltwirstschaftsarchiv hwwa Hamburgo —Alemanha

Weltwirtschaftsinstitut, Kiel — Alemanha

Institut fuer Konzentrationsforschung der Freien Universi-taet, Berlim — Alemanha

Ecole Supcrieure des Sciences Economique et Commercia-les, Cergy, Paris — França

Antitrust & Monopoly Subcommittee — U.S. Senate Washington

Subcommittee on Multinational Corporations U.S. Senate, Washington

Federal Trade Commission, Washington

U.S. Department of Justice, Washington

ABDIB, ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA PARA O DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA DE BASE — SÃO PAULO

ABINEE — ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA ELETROELETRÔNICA

CEBRAP — CENTRO BRASILEIRO DE ANÁLISE E PLANEJAMENTO, SÃO PAULO

CPI — COMISSÃO PARLAMENTAR DE INQUÉRITO PARA INVESTIGAR O COMPORTAMENTO E AS INFLUÊNCIAS DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS E DO CAPITAL ESTRANGEIRO NO BRASIL — BRASÍLIA

Redatores de economia de renomados jornais e revistas que realizaram investigações, colocaram à minha disposição informações e documentos inéditos. Agradeço assim, aos meus amigos do *Trend-Áustria, Nationalzeitung, Tagesanzeiger, Weltwoche* (Suíça), *Le Monde* (França), *The Times* (Inglaterra), *Der Spiegel, Der Stern, Sueddeutsche Zeitung, Deutsches Allgemeines, Sonntagsblatt* (Alemanha), *Business Week, New York Times, The Wall Street Journal* (Estados Unidos), e *Crisis* (Argentina).

Jornalistas, redatores e editores de jornais e revistas brasileiras merecem destaque especial. A Censura e as dificuldades econômicas não conseguiram fazê-los desviar-se de seu dever profissional de informar e esclarecer o povo brasileiro. Cabe assim mencionar o corpo de colaboradores de *Cifrão, Crítica, Opinião, Movimento, Jornal do Comércio, Jornal do Brasil, O Globo, Tribuna de Imprensa, O Estado*

de São Paulo, Jornal da Tarde, Gazeta Mercantil, Folha de São Paulo, Revista Eletricidade.

Brasileiros, muitos anônimos, revoltados com o presente estado de colonização econômica do País pelas corporações multinacionais, colaboram, fornecendo documentos e informações, essenciais ao prosseguimento inclusive de outras pesquisas ainda em curso e cujos resultados serão publicados oportunamente.

Da metodologia. A fim de reduzir ao mínimo a publicação de erros sempre possíveis, enviei cartas registradas umas, protocoladas outras, a corporações e diretores de cartéis, colocando à disposição das mesmas para crítica, correção ou complementação os textos documentados ora apresentados.

Finalmente, por um dever de lealdade, é preciso frisar que a ajuda de todas essas entidades e pessoas não significa endosso de minhas opiniões.

K. R. M.

Abreviaturas Usadas

ABDIB — ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA PARA O DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA DE BASE

ABINEE — ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA ELÉTRICA E ELETRÔNICA

AEG — ALLGEMEINE ELECTRICITATS-BESELLSCHALT

AEI — ASSOCIATED ELECTRICAL INDUSTRIES

AID — AGÊNCIA INTERAMERICANA DE DESENVOLVIMENTO

ANDA — ASSOCIAÇÃO NACIONAL PARA DIFUSÃO DE ADUBOS

ATBIAV — ASSOCIAÇÃO TÉCNICA BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS AUTOMÁTICAS DE VIDRO

BAT — BRITISH AMERICAN TOBACCO LTD.

BC-FIRCE — BANCO CENTRAL-FISCALIZAÇÃO E REGISTRO DE CAPITAIS ESTRANGEIROS

BCG — BOSTON CONSULTING GROUP

BEAMA — BRITISH ELECTRICAL AND ALLIED MANUFACTURERS ASSOCIATION LTD.

BID — BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO

BNDE — BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

BNH — BANCO NACIONAL DA HABITAÇÃO

CACEX — CARTEIRA DE COMÉRCIO EXTERIOR
CADÊ — CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA
CDI - Conselho de Desenvolvimento Industrial
CEBRAP — CENTRO BRASILEIRO DE ANÁLISE E PLANEJAMENTO
CEGB — CENTRAL ELECTRICITY GENERATING BOARD
CIP — CONSELHO INTERMINISTERIAL DE PREÇOS.
CNA — COMPANHIA NACIONAL DE ÁLCALIS
CGE — CIE. GENERALE D'ELECTRICITÉ
CRA — CATALYTIC REFINING AGREEMENT
CONSIDER — CONSELHO DE SIDERURGIA
CNP — CONSELHO NACIONAL DE PETRÓLEO
CTE — COMMISSION TECNIQUES DES ENTENTES ET POSITIONS DOMINANTES
CPRM —..COMPANHIA DE PESQUISA DE RECURSOS MINERAIS
DAC — DEPARTAMENTO DE AERONÁUTICA CIVIL
DIEESE — DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SÓCIO-ECONÔMICOS
DMOP — DRAFT MEMORANDUM OF PRINCIPIES
DMEA — DRAFT MEMORANDUM OF EMERGENCY ARRANGEMENTS
EAEA — ELECTRICAL APPARATUS EXPORT ASSOCIATION
ELMA — ELECTRIC LAMP MANUFACTURE ASSOCIATION
FIESP — FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO
FIKAME — AGÊNCIA ESPECIAL DE FINANCIAMENTO
FTC — FEDERAL TRADE COMMISSION
GEICOM — GRUPO EXECUTIVO DA INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO NAVAL
GE — GENERAL ELECTRIC
GEA — GENERAL ELECTRIC AMERICANA
GEC — GENERAL ELECTRIC CORPORATION
IBEMEP — INSTITUTO BRASILEIRO DE ESTUDOS SOBRE O DESENVOLVIMENTO DA EXPORTAÇÃO DE MATERIAL ELÉTRICO PESADO
ICM — IMPOSTO SOBRE CIRCULAÇÃO DE MERCADORIA
IEA — INTERNATIONAL ELECTRICAL ASSOCIATION
INCA — ACORDO DE COMPENSAÇÃO E NOTIFICAÇÃO INTERNACIONAL
IPEA — INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICO-SOCIAL APLICADA
IPI — IMPOSTO SOBRE PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS
Ia — Imperial Chemical Industries Ltd.
IPC — IRAQ PETROLEUM COMPANY

ILMA — INCANDESCENT LAMP MANUFACTURERS ASSOCIATION

ITT — INTERNATIONAL TELEPHONE AND TELEGRAPH COMP.

IGE — INTERNATIONAL GENERAL ELECTRIC

IRMÃ — INTERNATIONAL RAILWAY MAKERS ASSOCIATION

Kwu — Kraftwerk Union

LTN — LETRAS DO TESOURO NACIONAL

MCE — MERCADO COMUM EUROPEU

NASA — NATIONAL SPACE ADMINISTRATION

OECD — ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT

ORTN — OBRIGAÇÕES REAJUSTÁVEIS DO TESOURO NACIONAL

OFT — OFFICE OF FAIR TRADING — LONDON

SEC — SECURITIES EXANGE COMMISSION

SIMESP — SINDICATO DA INDÚSTRIA MECÂNICA DO ESTADO DE SÃO PAULO

SINAES — SINDICATO DA INDÚSTRIA DE APARELHOS ELÉTRICOS, ELETRÔNICOS E SIMILARES DO ESTADO DE SÃO PAULO.

SUDAM — SUPERINTENDÊNCIA DA AMAZÔNIA

SUDENE — SUPERINTENDÊNCIA DO NORDESTE

SUNAMAN — SUPERINTENDÊNCIA NACIONAL DA MARINHA MERCANTE

I
O Jogo do Poder Econômico

1. A Divisão do Mundo

MÚLTIPLOS CONTRATOS PARTICULARES, QUE AS GRANDES CORPORAÇÕES PRIVADAS NEGOCIARAM, DE ACORDO COM OS PRINCÍPIOS DE UMA BOA ADMINISTRAÇÃO EMPRESARIAL, VISANDO A MAXIMIZAÇÃO DE SEUS LUCROS, DIVIDIRAM, SOBERANAMENTE O MUNDO, DESDE HÁ DEZENAS DE ANOS, EM PAÍSES DESENVOLVIDOS E SUBDESENVOLVIDOS. [1]

[1] Relatório da oecd — *Export Cartéis — Report of the Committee of Experts on Restrictive Business Practices, Organization for Economic Cooperation and Development Paris, 1974,* lista 588 cartéis. O Sr. Gribbin do Office of Fair Trading Londres estimava que em dezembro 1975 existiram 390 cartéis internacionais, embora concedendo "deverá ser aceito existirem mais cartéis do que os realmente registrados"

Gribbin, J. D. Sênior Economic Advisor, Office of Fair Trading, London em Review of *"Export Cartéis" — Report of the Committee of Experts on Restrictive Business Practices,* oecd 1974. "A parcela de 40% de todo comércio internacional controlada (em 1938) por acordos cartéis demonstra como o livre comércio desaparecera na década de 1930". *lbid.,* p. 2.

Não há dúvida que houve crises, contradições e rivalidades, mesmo entre os membros de cartéis solidamente estabelecidos, mas, de modo geral, sempre prevaleceram os interesses comuns. O Brasil, por sua vez, aceitou o jogo que lhe foi imposto. Talvez não lhe restasse outra alternativa ou lhe faltasse vontade de vencer, como a revelada pelos japoneses, australianos, canadenses ou mesmo neozelandeses, para não falar daqueles que entre si dividiram o mundo.

Em épocas de crise internacional, com as guerras a interromper o tráfego normal, o Brasil sempre apresentou um desenvolvimento auto-sustentado, constituindo, por esforço próprio, indústrias sob controle nacional, bases da prosperidade independente de cada nação. Mas a recuperação das tradicionais nações industrializadas dos danos auto-infligidos em desastrosa guerra, e o resultante restabelecimento de antigas lideranças e acordos dividindo o mundo, tornariam irresistíveis o apelo ao esforço alheio, à capacidade gerencial das corporações estrangeiras tão propalada. E as corporações multinacionais, às quais se concedeu tratamento favorecido, colonizaram o País a exemplo da famosa Hudson Bay Company, ou da East índia Comp., Companhia das índias, [2] em prazo pouco superior a 15 anos. [3]

Com a liquidação proposital de sua própria estrutura industrial, que os outros países cuidadosamente preservaram, o Brasil entregou seu destino às mãos de pessoas cujos interesses decerto não coincidem com os seus e vivendo há mais de 11.000 Km de distância, comandam gerentes locais das corporações chamadas multinacionais, os *local white help* brasileiros, e decidem a sorte e o bem estar de nosso povo, que provavelmente jamais chegaram a conhecer.

Mas, como operam as grandes corporações, dotadas de tão extraordinária capacidade administrativa?

[2] O nome completo da Hudson's Bay Company era The Governor and Company of Adventurers of England Trading into Hudson's Bay. Em lugar de domínio político os ingleses já preferiram no século XVII entregar a exploração de países longínquos a grupos empreendedores, que realmente colonizariam as zonas sob sua concessão.

"Se, em seu conjunto, as companhias de certo realizaram uma importante missão de pioneiros, em compensação, elas deixaram muito más recordações. Elas só exploraram muitas vezes de maneira desumana e injusta os países e os homens a ela confiados, mas, devido à sua posição monopolista, elas cometeram, também, abusos

para com as metrópoles" em *Lewinsohn,* Richard Trustes e Cartéis, Suas Origens e Influências na Economia Mundial, Livraria do Globo, 1945, p. 28.

[3] "Muitos países ainda hoje agem de acordo com a tese mercantilista, segundo a qual a exploração de outros países somente traz vantagens" opina o Prof. Helmut Arndt sobre Export-Cartéis e Cartéis Internacionais, em arndt, Helmut *Wirtschaftliche Macht — Tatsachen und Theo-rien,* Verlag C. H. Beck, Muenchen, 1974, p. 81.

2. Economia de Escala e Curvas de Experiência

O preço médio de um carro aumentou no Brasil entre 1968/74 123,9%, enquanto que o salário médio da indústria automobilística, elevara-se em 212%. Isto significa que o veículo nacional se tornou 28% mais barato para o trabalhador da indústria automobilística, segundo estudos realizados pelas empresas montadoras.[4] São assim inegáveis as reduções de custo resultantes de escala de produção maior. E múltiplos fatores concorreram para que isto se verificasse. Cabe ensinar ao porteiro preencher adequadamente fichas de visitantes, elaborar listas de especificações e melhorar máquinas operatrizes etc, enfim, adquirir experiência. E não é com a assinatura de simples contrato de licença e *know-how* (entrega de projeto enlatado ou caixa preta) que se transfere tecnologia, cuja aquisição realmente requer esforço próprio de todos os integrantes do processo de produção,[5] esforço do qual o Brasil em muitos setores resolveu abdicar, entregando-se ao domínio estrangeiro. Da mesma maneira, o desenvolvimento de um país é o esforço de todos e não somente de uns poucos.

[4] Estudo da anfavea (Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores), resumo publicado em *Jornal do Brasil* de 22 de março de 1976.

[6] Estudos realizados por ocasião do processo n.° 9, movido pelo cadê Conselho Administrativo de Defesa Econômica contra a Indústria Elétrica Brown Boveri S.A., mostraram: "Os gastos com assistência técnica e enrolamentos de motores e geradores fabricados pela codima (empresa nacional que opera com *know-how* próprio), no período de 1962 a 1972 oscilaram em torno de 2 a 3% do faturamento incluindo viagens de inspeção. Perícia realizada por Júlio Raja Gabaglia de Toledo, p. 754, enquanto que a firma Brown Boveri, operando com *know-how* suíço, gastava em % do faturamento demonstrando redução das despesas de acordo com a experiência adquirida. (Dados extraídos das páginas 533 e 604 da perícia realizada pelo cadê).

1968	1969	1970	1971	1972
18,5%	26 %	26,9%	12,9%	10,5%

Em conferência realizada em 20 de fevereiro de 1976 na Associação de Jornalistas Econômicos, o Sr. Roberto de Lima Neto, Diretor da Mecânica Brasileira S.A., do bnde, embramec, reconheceu

essa situação, ou seja, que: a indústria nacional é, ainda, bastante nova, estando várias empresas numa fase que os economistas denominam *infant industry.* Não é, portanto, razoável esperar que ela concorra em pé de igualdade com a empresa estrangeira, disse ele.

Um estudo realizado pelo Banco Mundial mostrou que a indústria brasileira de máquinas elétricas necessitava em 1968 de uma proteção de 54% para que lhe fosse garantida a rentabilidade adequada ao seu desenvolvimento.[6] Uma companhia de assessoria norte-americana, Boston Consulting Group, verificou, por outro lado, que custos se reduzem de 20% a 30% a cada duplicação do valor de produção acumulada. Esse critério se aplica, tanto para um competidor individual como para o conjunto industrial de um setor, já que vasto intercâmbio tecnológico normalmente se processa através de canais por vezes indiretos como sub-fornecedores de equipamentos, Departamentos de Pesquisa de Universidades ou mesmo pela flutuação normal de técnicos e engenheiros entre empresas concorrentes.

As curvas de redução de custo por experiência acumulada podem ser estimadas com bastante precisão, [7] sendo sua interpretação fator importante no planejamento estratégico de domínio de mercado das grandes corporações, salientou a "bcg" — Boston Consulting Group.

[6] Cilingiroglu, Ayhan — Manufacture of Heavy Electrical Equipment in Developing Countries, World Bank Staff Occasional Papers, n.° 9, International Bank for Reconstruction and Development, Washington, 1969, pp. 92-93. "Nossos estudos sugerem que o custo salarial por dólar de vendas se apresenta no Brasil e México de 25 a 60% mais caro do que na Europa" (Comparação de salários *versus* produtividade) sobre "Lear-ning Process", ver *op. cit.,* pp. 84-85.

[7] *Perspectives on experience,* By the staff of The Boston Consulting Group, Inc., 3." edição, p. 12 e The Effective Competitor, by Bruce Hen-derson, informal statements on corporate strategy.

3. Domínio de Mercado

O concorrente eficiente terá que iniciar, pois, aumentando a sua participação de mercado. E, acompanhando a redução de custo com hábil política de preços, transferindo ao consumidor a economia de escala obtida, impedindo o surgimento de concorrentes novos, será capaz de rapidamente estabelecer o domínio sobre o mercado.[8] A perspectiva de lucros ilimitados naturalmente apresenta, nesta fase, incentivo à fraude comercial.

"Alcançada a posição dominante, ninguém mais afetará preços e lucros, a aposentadoria se encontra garantida". [9]

Foi este o segredo do êxito de empresas como a General Motors ou produtores de componentes eletrônicos norte-americanos que, auxiliados por elevados pedidos da nasa para circuitos integrados, lograram reduzir seus custos em US$ 16,91 por unidade com produção de 2,05 milhões de unidades para US$ 1,87, quando a produção atingia 241miljhões de unidades.[10] Dessa forma, organizados no 'International Components Group eles puderam manter em posição de dependência absoluta todos os fabricantes de produtos eletrônicos de consumo, como aparelhos de televisão e *hi-fi*..

[8] "Diferenças em participações de mercado convertem-se em diferenças de experiência acumulada, que por sua vez se expressam em diferenças. de custo e o concorrente eficiente produz a custos baixos. O concorrente eficiente, por outro lado, utilizando política hábil, acabará por eliminar seus competidores sujeito a custos mais elevados" em *The Effective Competitor* de Bruce Henderson.

[9] Nawrocki, Joachim, *Komplott der ehrbaren Konzerne,* p. 1347"

[10] Dados extraídos do livro *Perspectives on experience,* pp. 74-75.

As conclusões da bcg — Boston Consulting Group, empresa de assessoria de grandes corporações, certamente podem ser contestadas. Não há dúvida que medidas predatórias cientificamente aplicadas impediram na Europa o surgimento de "Inovadores Tecnológicos" em campos diversos como copiadores ou semicondutores. Nos Estados Unidos no entanto houve alterações do quadro, motivadas por novas tecnologias. Duas empresas, National Semiconductor e Intel desafiaram os grandes, Texas Instruments, Fairchild Camera e Motorola, conquistando rapidamente o 2.º e 5.° lugar respectivamente no *ranking* setorial, fato impossível, de acordo com as teorias da bcg. Ver *Business Week,* march 1, 1976, "New Leaders in Semiconductors", p. 40 ss.

O renomado bcg (Boston Consulting Group), contratado simultaneamente pelas maiores empresas eletrônicas do mundo, como Siemens, Matsushita e Philips,[11] argumentou então em defesa dos interesses das corporações: "O consumidor seria melhor servido por monopólios bem estabelecidos, utilizando toda a potencialidade de curvas de experiências acumuladas”. E continuou, salientando que as *“leis antitruste deverão ser* revogadas, pois custam milhões ao consumidor, perpetuando a ineficiência. Os preços poderiam ser melhores, os salários mais elevados, a produção, substancialmente aumentada por concentração industrial".[12]

Em continuação aos seus argumentos, escreveu: "Tão-somente os grupos monopolistas possuem margem de segurança bastante em suas operações para poderem dar ao luxo de promover o bem social” , assumindo encargos que, de outra forma, deveriam pertencer ao Estado. De fato, o famoso prêmio Nobel resultou dos lucros do cartel da pólvora e do dinamite constituído em 1866 por Alfred Nobel

4. Patent-Pool e Cross Licensing

O monopólio da tecnologia sempre constituiu o segredo do sucesso de corporações multinacionais. E, a fim de consolidar esta situação explorando as invenções de outros, que lhes parecessem úteis, formaram elas *pools* de patentes, com sistema de licenciamentos mútuos *(cross-licensing),* cuja função é arrematar e monopolizar todas as patentes e inovações tecnológicas de processos industriais e futuros, repartindo-se tão-somente entre os seus membros. [w]

A General Electric e a Westinghouse foram as primeiras corporações a reconhecerem as vantagens desse procedimento de uti lização mútua de inventos úteis e, em 1896, firmaram o primeiro acordo, constituindo o *pool de patentes,* [u] modelo para inúmeros outros que se seguiram nos mais diversos setores industriais, a exemplo do acordo cra (Catalytic Agreement), que 33 anos mais tarde, em 1929, fixaria as bases do domínio mundial do cartel de petróleo e das indústrias petroquímicas a ele ligadas, de cuja produção o Brasil até hoje ainda depende.

[11] O bcg (Boston Consulting Group) atuou como "Testemunha de defesa" no processo movido pela Zenith Radio Corporation contra empresas japonesas do setor Eletrônica de Consumo no The United States District Court for the Eastern District of Pennsylvania, Civil Action n.° 74/2451, iniciado em setembro, 1974.

[12] "Monopoly" de Bruce Henderson, da série *Informal Statements on Corporate Strategy.*

[13] Sobre acordos de *pool* de patentes ver capítulo "Petróleo", o Vaduz Agreement, "The Mutual Licensing Plan for the Hydrogenation Process" e o Acordo cra.

Não há dúvida de que os acordos de *pools* de patentes e os licenciamentos mútuos significavam divulgação rápida, em todo o mundo, do progresso tecnológico, beneficiando os países industrializados, mas os licenciados estavam normalmente sujeitos ao cumprimento de certas obrigações contratuais, como manutenção de participação de mercado, proteção de mercados cativos *(home market protection agreements)* e observação de preços mínimos. Além do mais, somente poucos escolhidos podem ter acesso a essa tecnologia. 15

Os acordos para a constituição de *pools* de patentes foram contestados em juízo pela combativa Zenith Radio Corporation dos Estados Unidos, que ganhou a causa e recebeu indenização de vulto pelos prejuízos sofridos.[16] Embora declarados ilegais nos Estados Unidos, os *pools* de patentes foram mantidos pelos demais países

industriais, que assim garantem a sua supremacia sobre os países do Terceiro Mundo.[17]

[14] Ver capítulo "O cartel da indústria elétrica" e *The Supply of Electrical Eguipment and Competitive Conditions,* United States Government Prin-ting Office, Washington 1928, capítulo IX, Foreign Patent Agreements and Competition in the United States, p. 137 ss.

[15] Ver *Canada and International Corteis* (An Inquiry into the Nature and Effects of International Cartéis and other Trade Combinations), Re-port of Commissioner, Ottawa, 1945, capítulo III.

"The relation of patent to cartéis and combines", pp. 45 ss.

[16] Ver *International Aspects of Anti-Trust Laws — Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee* on the Judiciary, United States Senate, Ninety Third Congress, U.S. Government Printing Office, Washington, 1974, pp. 515 e 596, Hazeltine Research Inc., V. Zenith Radio Corp. Fora declarada ilegal, de acordo com a seção 1 de Sherman Act, a participação de corporações americanas em *pool* de patentes de rádio e televisão, cuja finalidade fora impedir o acesso da Zenith e outras a mercados do exterior. (Julgamento em instância superior em 1971).

[17] Sobre *Pool de Patentes* ver também: UNCTAD, United Nations Con-ference on Trade and Development, publicação TD/B/C.6.AC.1/2 Supp.l/Revl. *An international code of conduct on transfer of tecnology*. Nova York, 1975, pp. 17/18/19.

"Se quisermos manter nossa liderança, devemos preservar nossa tecnologia, vender produtos e não *know-how",* declarou alto funcionário norte-americano[18] e Peter Lemke *expert* em contratos de licença do vdma, Verein Deutscher Maschinenbauanstalten (Associação Alemã de Produtores de Equipamentos) esclareceu: "Basicamente nossos a&sociados não se interessam pela venda de licenças de fabricação".[19]

5. Proteção de Mercado Cativo — (Hunting Ground Agreements)

Os acordos de tecnologia, os *pools* de patentes, invariavelmente implicam a divisão do mercado entre os participantes "Os grupos (nacionais) decidiram *recomendar aos membros (do cartel) para que respeitem os preços dos produtores nos mercados cativos acordados, consultando-os antes da apresentação de qualquer proposta".* [21] Estabelece, assim, o acordo dos produtores de cabos elétricos, a exemplo de muitos outros, como os de aço, petróleo, bens de capital, fertilizantes, produtores químicos, fumos, etc.

[18] George P. Heilmeier, Diretor da Defense Advanced Research Project Agency, *National Space Electronics Conference,* Editorial da revista americana *Electronics,* 10 de julho de 1975, p. 50.

[19] *Der Spiegel,* Nr. 20/21 — Hamburg, 17 de maio de 1976 "Komplexe einimpfen" p. 64.

[20] Ver *Canada and International Cartéis,* p. 45.

[21] "Lausanne Agreement", firmado em 1947, em Glisman, Hans H., *Wettbewerbsbeschrãnkende Absprachen im Aussenhandel,* Kieler Studien, Instituí fuer Weltwirtschaft an der Universitaet Kiel, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) Tuebingen, 1975, p. 189 e *The Monopolies and Restrictive Pratices Commission, Repert on the Supply of lnsulated Wires.* Pres. to Parliament in Pursuance of Section 9 of the Monopolies and Restrictive Practices (Inguiry and Control) Act 1948, London, June, 1952, p. 50ss.

[22] O mercado de fumo, cigarros e acessórios é um mercado altamente cartelizado. Os primeiros cartéis desse setor datam de 1902 (ver Export-Cartels, *op. cit.,* p. 77). O mercado brasileiro foi alocado à bat British American Tobacco Ltd. (Cia. Souza Cruz Comércio e Indústria) (Hunting ground agreement), a bat é o maior produtor mundial de cigarros, além de participar de inúmeros outros negócios, incluindo no Brasil a fabricação de papel pela Cia. Industrial de Papel Pirahy. A Cia. Souza Cruz é o maior arrecadador brasileiro de impostos, já que, em 1975, 13,5% de toda a receita federal provinha do ipi (Imposto sobre Produtos Industrializados) incidente sobre o fumo (ipi sobre cigarros representa 35% de todo IPI arrecadado). O governo brasileiro, a fim de facilitar a arrecadação do imposto, concedeu prazo de pagamento à Cia. Souza Cruz, que por sua vez cobra o imposto à vista, no ato da venda do cigarro. O reforço de liquidez assim concedido a bat permitiu que ela aplicasse Fundos no Open Market e se expandisse para outros setores como supermercados, adquirindo a rede peg-pag (Dados sobre a bat, extraídos do guia Interinvest, Ed. 1973, p. 588, dados da arrecadação de impostos, Boletim do Banco Central do Brasil, Vol. 12, n.° 1, Janeiro, 1976, pp. 154-155.

Um dos pontos cruciais dos contratos de *pool* de patentes é o compromisso de não invadir território alheio. Observamos esta atitude em todos os países industrializados, cujos consumidores prazerosamente pagam preços elevados em seus mercados protegidos. [23]

Comenta o Sr. Gribbin do oft, Office of Fair Trading de Londres: "A abolição de um cartel pode ter benefícios a longo prazo para todos os participantes e a economia mundial. Mas, a curto prazo, países não competitivos (como a Inglaterra) somente podem preservar a sua participação no mercado mundial em virtude dos acordos de cartéis firmados". [24*]

[23] "Preços de Exportação de Transformadores Suíços se situavam entre 38 e 56% dos preços cobrados ao mercado cativo suíço. A margem de *dumping* é pois bastante ampla". Dados extraídos de processo de *dumping* movido pelo U.S. Bureau of Customs contra Brown Boveri & Cie. AG, Baden, Suiça (Tariff Comission New York, Ref. Aa 192186/90-1971. Os acordos de mercado cativo, permitiram a fabricantes da Suíça auferir rendas elevadas em seus mercados cativos alocados.

[24] J. D. Gribbin, Sênior Economic Advisor, Office of Fair Trading, London Review of *Export Cartéis — Report of the Committee of Experts on Restrictive Business Practices,* oecd, 1974, pp. 10-11.

* A indústria automobilística se desenvolveu no Brasil à base de rígida proteção de mercado cativo. Elevadas tarifas alfandegárias virtualmente eliminaram qualquer

competição do exterior. A proteção concedida à indústria automobilística não foi dada a nenhum outro ramo industrial, constituindo, assim, franco privilégio em seu favor.

6. O Possível Concorrente

Figura central de todo o planejamento estratégico de mercado é o *possível concorrente,* capaz de, em futuro talvez não tão distante, comprometer a posição de domínio alcançada, afetando a rentabilidade do empreendimento. [25] Técnicas diversas foram elaboradas no decorrer dos decênios, visando a conter o incontrolado surgimento de indústrias novas. Compra, *dumping,* boicotes, constituem alguns dos instrumentos habitualmente utilizados e, cabe aplicá-los cedo, ao se iniciarem as iniciativas do novo concorrente, para que ele sucumba, acreditando na própria incapacidade gerencial.

[25] "As atitudes de possíveis concorrentes influenciam o planejamento de todo empresário, podendo inclusive afetar a sua projeção de lucros almejados, a fim de não atrair novos concorrentes indesejáveis". Em Glismann, Hans, *op. cit.,* p. 47, ver também Bhagwati, J. N. — "Oligopoly Theory, Entry Prevention and Growth", *Oxford Economic Papers,* vol. 22 (1970) p. 297ss.

Foi justamente por essa razão que o cartel da barrilha e soda cáustica resolveu, em 1960, destruir a cna — Companhia Nacional de Álcalis, embora o consumo brasileiro de barrilha, de 110.000 toneladas pudesse parecer insignificante diante do consumo mundial de 16 milhões de toneladas à época. [26]

[26] A insignificância do mercado brasileiro serviu como argumento de defesa no processo n.° 1 do cadê, no qual foram indiciadas a atbiav (Associação Técnica Brasileira das Indústrias Automáticas e Vidros) e suas associadas e que visava a apurar o *dumping* no setor de álcalis. Dizem as conclusões dos peritos:

a) que nada foi apurado que pudesse demonstrar a existência de *Dumping* por parte dos produtores estrangeiros, devido aos seguintes motivos:

1) para produção mundial de barrilha, estimada em cerca de 16 milhões de toneladas anuais, o mercado brasileiro não apresenta atrativo suficiente, eis que nosso consumo aparente é da ordem de 110.000 toneladas por ano.

2) a redução observada nos preços fob da barrilha, adquirida pelos importadores nacionais, se deve, pelo que os peritos puderam apurar, a uma baixa geral na cotação desse produto"

em Canedo de Magalhães, Guilherme — *O Abuso do Poder Econômico, Apuração e Repressão* (Legislação e Jurisprudência), Ed. Artenova, Rio de Janeiro, 1975, p. 108. A decisão não considerou a existência de acordos cartel em escala mundial, com cláusulas de combate a empresas novas, possíveis concorrentes. Sobre o processo, ver também Moniz Bandeira, *Cartéis e Desnacionalização,* p. 163ss.

7. Inflação

Análise detalhada de documentos da iea (International Electrical Association) mostra que o cartel da Indústria Elétrica, a exemplo de tantos outros, fixa níveis de preços especiais para todos os países. Das listas dos acordos constam alguns países da América Latina, Finlândia, Nova Zelândia, África do Sul e Nigéria, em que o nível de preços acordado baixou até 60,6% do preço de referência estabelecido, enquanto que Hong-Kong, e alguns países do Oriente Médio, cujo futuro político é incerto, pagariam preços até 232,2% do preço de referência básico, como uma forma de prêmio de seguro, cobrindo os investimentos em anos de político maior. [27]

[27] Price Levei, agreement P(H)C, orders reported for members and non members. Acordo Transformadores da iea, International Electrical Association. Arquivo do autor. Ver também Lekachmann, Robert. *Economists at Bay-Why the Experts Will never solve your problems,* McGraw Hill, Nova York, 1976. O livro analisa a futilidade das teorias econômicas vigentes elaboradas por economistas ingênuos, sem conhecimento da realidade do poder econômico dos cartéis, corporações multinacionais e outros grupos de pressão.

Níveis de preços, país por país, são fixados também por outros cartéis como o cartel de aço, fertilizantes, fibras sintéticas etc. Países em desenvolvimento pagam normalmente preços mais elevados, conforme constataram Glismann da Universidade de Kiel e Muller, Ronald, Barnet, Richard, em *Global Reach — The Power of the Multinacional Corporation,* versão brasileira publicada pela Editora Record, sob o título *Poder Global.*

A utilização de níveis de preços inflacionários acordados, visando à desestabilização de regimes políticos que se opõem aos anseios do grande capital internacional, organizado sob forma de rígidos cartéis, jamais foi analisado cientificamente.

8. "Pool" de Lucros

A fim de diluir os riscos inerentes a cada negócio, diversos cartéis estabeleceram o regime *pool* de lucros, isto não só no campo de linhas aéreas, compensando eventuais perdas sofridas por operação menos eficiente ou sujeitas a prejuízos decorrentes de problemas políticos. [28]

Praticamente todos os cartéis incluem parcela variável em seus preços, a ser paga a um fundo de compensação destinado à indenizar os custos de propostas fictícias apresentadas por perdedores pré-selecionados. [29] É o que os norte-americanos chamam de *compensation payments* (pagamentos de compensação).

[28] Relatório da UNCTAD-United Nations Conference of Trade and Development, *Restrictive business practices, ínterim Report,* New York, 1971, menciona para bens de capital, diversos cartéis válidos para todos os mercados exceto países do mce (Mercado Comum Europeu), incluindo, Equalization of production, profit

pooling, international price reporting, fixing of minimum conditions, compensatory payments to members having suffered losses" p. 53, item 23 e 24 (Equalização de produção, *pool* de lucros, sistema de intercâmbio internacional de preços, fixação de condições mínimas, pagamentos de compensação para membros que sofreram prejuízos).

[29] Diversos representantes brasileiros de corporações internacionais, fornecedoras de bens de capital, investiram, por vezes, elevadas somas no acompanhamento de propostas, sem saberem que os vencedores das concorrências já tinham sido determinados há longa data. Assim, a firma elin ag, da Áustria, sócia n.° 31 do cartel da iea, manteve por 10 anos um escritório de representação na cidade de São Paulo, dirigido pelo Sr. Júlio Ehrentreich, que participou de muitas concorrências do setor eletroeletrônico, sem jamais vencer uma. Desesperado, o Sr. Júlio Ehrentreich se dirigiu ao Sr. Kohlruss, diretor da elin ag e presidente da iea, que lhe comunicou que a elin venceria a próxima concorrência, cujo Edital nem sequer fora publicado. E, de fato, a elin venceu a concorrência posterior e forneceu grandes bobinas de reatância para as Centrais Elétricas de Furnas S. A.

II
A Indústria Elétrica é Exemplar

ATUALMENTE A INDÚSTRIA DE MATERIAL ELÉTRICO EMPREGA, EM QUASE TODO O MUNDO, QUASE 10 MILHÕES DE PESSOAS (OITO VEZES MAIS QUE ANTES DA ÚLTIMA GUERRA). A TAXA MÉDIA ANUAL DE CRESCIMENTO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS FOI ESTIMADA ENTRE 7% E 8%, O QUE SIGNIFICA QUE EM 1985 SEU PRODUTO SERÁ DE 70% A 80% MAIOR QUE HOJE.

A gama dos produtos elaborados pela indústria elétrica é vastíssima e de uma complexidade crescente. Da lâmpada à turbina, do aparelho de barbear ao mecanismo de transmissão para caças-bombardeios supersônicos ou submarinos nucleares, do liquidificador ao foguete espacial, a indústria elétrica impõe sua presença direta ou indireta em praticamente todos os aspectos da vida contemporânea. Sua capacidade multiplicadora — em termos de número e diversificação das outras atividades que dependem dele — é enorme e explica tanto seu auge neste século como a aceleração de seu crescimento nas últimas décadas.

Thomas Edison, George Westinghouse, Werner von Siemens, Elihu Thompson, Joseph Swan foram inventores de destaque. As companhias fundadas para exploração de suas patentes dominam até hoje todo o ramo industrial.

1. O Cartel nos Estados Unidos

A lâmpada elétrica foi inventada simultaneamente por Thomas Edison, nos Estados Unidos, e Joseph Swan, na Inglaterra, nos anos de 1878 e 1879. Barata, imprescindível, de freqüente substituição, ela proporcionava um negócio estável e seguro para os seus inventores constituindo a base da vertiginosa expansão da indústria de material elétrico.

Para exploração desta oportunidade comercial foi fundada em 1878 por Edison a firma Edison Eletric Company.

Edison, o inventor e empresário, e J.-P. Morgan, destacado banqueiro, ambos com extraordinária visão, reconheceram desde cedo as vantagens inerentes a uma estreita cooperação entre casas bancárias e indústrias de alta tecnologia, operando em mercados expansivos. [1]

Data de 1878 a ligação entre a casa bancária J.-P. Morgan e a General Electric Corp. [2] À General Electric jamais faltou capital para a expansão de suas atividades industriais, normalmente suprido por J. P. Morgan.

A alta lucratividade do setor de fabricação de lâmpadas elétricas atraía, no entanto, inúmeros concorrentes agressivos, contra os quais Edison se defendia em litígios de patentes intermináveis.

O crescente bem-estar de seus advogados, bem como a proximidade do término da proteção proporcionada pelas patentes obtidas, logo induziram Edison a elaborar táticas eficientes de domínio de mercado, nas quais ainda hoje se baseia o planejamento' estratégico das maiores corporações multinacionais.[2]

Entre táticas mais refinadas, como o suborno ou a sabotagem industrial, tão freqüentemente utilizada no fim do século passada nos Estados Unidos, a General Electric recorria à guerra de preços pura e simples.

O *dumping* foi aplicado até a submissão ou o fechamento de concorrentes[3] e, assim, a General Electric Company, surgida em 15 de abril de 1892 da fusão das empresas Edison General Electric Company, The Thomson Houston International Electric Co. se tornou poderosa. Em 1892 já empregava dez mil pessoas, sendo a seu capital de US$ 34,6 milhões, e 75% a sua participação no mercado de lâmpadas norte-americanas. [4]

[1] *Electric Power Industries Supply of Electrical Equipment and Competitive Conditions",* Report, U.S. Senate, Government Printing Office, Washington, 1928, pp.

16, 17, 18. Participava do comitê de fusão das empresas Edison General Electric The Thomson Houston Electric Co., The Thomson International Electric Co.

[2] *Idem.*

[3] Silva, Oscar, "A indústria elétrica da lâmpada aos monopólios" em *Opinião,* 27 de fevereiro de 1976, e Josephson M. — *The Robber Barrons,* p. 315.

[4] *Electric Power Industries,* 1928, pp. 16, 17, 18.

Tornara-se assim difícil se opor a ge e somente um concorrente ousava fazê-lo. Este concorrente era a firma Westinghouse de George Westinghouse, defensor zeloso de sua independência.

Tendo registrado ao longo de sua vida nada menos que 400 patentes, ele ingressou no mundo dos negócios com a firma Westinghouse Air Brake Company formada em 1869 para a fabricação de freios de ferrovias com patente própria.

A rápida expansão de sua empresa lhe permitiu comprar patentes e empreendimentos em outros setores.

A aquisição da firma Union Switch & Signal o levou à fabricação de geradores de corrente contínua (1882) e de lâmpadas incandescentes em 1883. Três anos depois, foram adquiridas as patentes de Gaulard Gibbs no setor de corrente alternada e em 1891, George Westinghouse consolidou seu império industrial, fundando a empresa Westinghouse Electric & Manufacturing Company. [5]

2. A Guerra Comercial

A guerra pelo domínio do mercado norte-americano, que a General Electric travou contra a Westinghouse, foi brutal, com a utilização de todos os recursos, acompanhada, no entanto, sempre de tentadoras ofertas de colaboração. [6] *If you canft win them, join them*[7] reza um velho ditado norte-americano.

Anos mais tarde, Charles Coffin, então presidente da General Electric diria a Josephson, da firma Westinghouse, "que bai xava os preços ferozmente para destruir os concorrentes", e depois poder fixar os preços à vontade, porquanto os usuários, em conseqüência do monopólio, não tinham outra alternativa de fornecimento. [8]

[5] *Electric Power Industries,* 1928, pp. 21, 22, 23.

[6] Silva, Oscar, *op. cit.*

[7] "Se não puder vencer, junte-se a ele".

[8] Perlo V — *El Império de Ias Altas Finanças,* Ed. Matina, Buenos Aires, 1962.

George Westinghouse, teimoso inventor independente, negava-se, no entanto, a firmar acordos com a General Electric.

Foi então necessário manobrar e provocar quedas espetaculares na Bolsa de ações da Westinghouse. Os banqueiros Mellon Bank, de Pittsburgh, e Kuhn & Loeb, de Nova York, a cujo auxílio George Westinghouse, assediado, teve que recorrer, acabaram por afastar o teimoso empresário da diretoria da Westinghouse Electric & Manufacturing Company.

3. A Divisão do Mercado

Afinal, em 1896, o primeiro acordo para utilização mútua de patentes *(patent pool)* e divisão do mercado entre as corporações General Electric e Westinghouse foi firmado.

A General Electric, como não podia deixar de ser, dominava o acordo com 62,5% das patentes fornecidas, cabendo a Westinghouse, o eterno sócio menor, os restantes 37,5 %,[9] e ambas as empresas começaram a dividir entre si o mundo consolidando a sua posição nos anos 20.

[9] *Electric Power Industries,* 1924, p. 16.

4. Os Subornos

Não obstante essas duas empresas já dominarem 75% da indústria elétrica norte-americana, a General Electric, sob presidência do famoso Charles Coffin, astuto homem de negócios, aperfeiçoou uma série de técnicas de pressão e suborno no tratamento com autoridades municipais e estaduais. Numa oportunidade a ge dirigiu-se à Westinghouse, propondo um aumento conjunto no preço da iluminação de rua de US$ 6 por lâmpada para US$ 8. Diante da negativa da Westinghouse, à qual o preço vigente parecia assegurar um lucro satisfatório, Coffin explicou que a política de sua empresa incluía o suborno e que este implicava pagamentos aos funcionários de US$ 2 por lâmpada, de maneira que, subindo *o* preço total para US$ 8 por lâmpada, poderia continuar gastando US$ 2 para convencer as autoridades, sem baixar o lucro sobre o capital.[10]

[10] Josephson M, *The Robber Barrons,* p. 395, Harcourt Brace & World. Nova York, 1962.

A Divisão do Mundo em Desenvolvidos e Subdesenvolvidos
ACORDOS DE "POOL" DE PATENTES E PROTEÇÃO DE MERCADO CATIVO ASSINADOS ENTRE INTERNATIONAL
GENERAL ELETRIC e

Osram Kommanditgesellschaft (Alemanha), 17 de outubro de 1921.
Allgemeine Elektricitaets-Gesellschaft (Alemanha), 2 de janeiro de 1921.
General Electric Co., Ltd. (Inglaterra), 1.° de abril de 1922.
British Thomson-Houston Co., Ltd. (Inglaterra), 31 de dezembro de 1919.

General Electric Sociedade Anônima (Brasil), 23 de junho de 1926.
Societá Edison Clerici, Fabbrica Lampade (Itália), 1.° de julho de 1926.
Julius Pintsch Aktiengesellschaft (Alemanha), 14 de abril de 1922.
Tokyo Electric Co., Ltd. (Japão), 3 de junho de 1919.
Shibaura Engineering Works, Ltd. (Japão), 6 de junho de 1919.
Compagnie Française poúr PExploitation des Procedes Thomson-Hoaston (França), 1.° de outubro de 1919.
Compagnie Française pour PExploitation des Procedes Thomson-Houston (França and Portugal), 6 de setembro de 1920 e 25 de setembro de 1920.
La Compagnie Generale d'Electricité and Ia Compagnie Française pour PExploitation des Procedes Thomson-Houston (França-Espanha), 2 de março de 1921.
Usines Carels Frères (Bélgica), 6 de outubro de 1919.
Philips Glow Lamp Works, Ltd. (Países Baixos), 15 de outubro de 1919.
Franco Tosi Societá Anônima (Itália), 1.° de novembro de 1919.
Ungarische Wolfram Lampenf abrik, Joh. Kremenezky A. G. (Hungria), 8 de outubro de 1921.
Vereinigte Glühlampen und Elektricitaets A. G. (Hungria), 8 de outubro de 1921.
Electrische-Glühlampenfabrik "Watt" A. G. (Viena), 8 de outubro de 1921.
Joh. Kremenezky Fabrik für Elektrische Glühlampen (Viena), 8 de outubro de 1921.

WESTINGHOUSE ELECTRIC INTERNATIONAL CO. e

Metropolitan-Vickers Electrical Co., Ltd. (Inglaterra), 1.° de outubro de 1922.
Compagnie Electro Mecanique (França), 29 de março de 1923.
Ceskomoravska Kolben Akoiva Spolecnost, 1.° de janeiro de 1923.
Mitsubishi Denki Kabushiki Kaisha (Japão), 30 de novembro de 1923.
Aktie-Kreditbanken i Sandefjord and A/S National Industri (Noruega), 27 de fevereiro de 1925 e 23 de abril de 1925.
Siemens-Schuckertwerke G.m.b.H. (Alemanha), 17 de outubro de 1924.
Societá per Construzione Eletromecaniche di Saronna (Itália), 9 de novembro de 1925.

5. O Primeiro Cartel

A fim de dominar ainda as poucas empresas independentes que sobreviviam, em 1896, organizou-se o primeiro cartel de lâmpadas elétricas, a Incandescent Lamp Manufacturing Association (ilma), organização-piloto dos muitos cartéis nacionais e internacionais constituídos em seqüência rápida nos anos subseqüentes. O tirocínio genial de Thomas Alva Edison e Charles Coffin estabeleceu as bases do domínio do mundo industrial por alguns poucos privilegiados. Iniciou-se, também, o mito que sagraria a "superior capacidade gerencial" das grandes corporações.

6. A Eliminação dos Independentes e a GE Concorrendo Consigo Própria

Participavam do cartel da ilma, além da General Electric, outras 10 empresas menores, fundidas em 1901 na National Electric Lamp Company, da qual a ge resolveu participar, entrando com *72%* das ações ordinárias e exercendo direito de opção de compra do restante das ações em 1910.

Com o objetivo de ludibriar o público, a ge iniciou litígios de patentes com associadas controladas pela National, processos no entanto sempre terminados com a retirada da queixa.

Em 1910, a ge chegou assim a controlar 80% do mercado americano de lâmpadas, 42% através da própria empresa e *38%* através da National. Uma participação de mercado de 13% foi adjudicada a Westinghouse, cabendo a empresas menores 7%, dos quais tão-somente 3% se originavam de firmas independentes. [11]

[11] Ver Silva, Oscar — "A indústria elétrica da lâmpada aos monopólios", em *Opinião,* 27 de fevereiro de 1976.

Uma decisão judicial homologou a situação. Julgada a existência de acordos ilegais em ação iniciada pelo Departamento de Justiça norte-americano, a National foi dissolvida e autorizada a aquisição de seu acervo pela General Electric.

E, dessa forma, a General Electric e a Westinghouse conseguiram manter até hoje, não obstante sucessivas investidas de autoridades antitruste dos mais diversos países, a sua posição de absoluta liderança no mercado de lâmpadas elétricas, explorando um invento cujo centenário estamos prestes a comemorar.

Mas não só no setor da iluminação conseguiram os dois gigantes manter a sua supremacia.

7. A Grande Conspiração

Uma série de processos abertos contra membros da famosa conspiração da indústria elétrica, julgada em 1963 em Filadélfia, apresentou dados elucidativos sobre o conluio que tradicionalmente dominava a indústria elétrica nos Estados Unidos e em outros países, como fatos recém-pesquisados demonstram.

O juiz Ganey observava durante o julgamento "estamos diante de um exemplo chocante de procedimento criminoso de vastos setores de nossa economia. O que está em jogo é o nosso sistema econômico de livre iniciativa. Os acusados destruíram as alternativas que hoje oferecemos como membro do mundo livre ao capitalismo de Estado, ao socialismo e à eventual ditadura".[12] Mil oitocentos e oitenta

processos de perdas e danos resultaram da condenação das grandes companhias. Milhões de dólares em indenizações foram pagos. A condenação encontrou eco mundial. Ainda em setembro de 1974 a revista *Business Week* dos Estados Unidos publicou "Nunca mais foi observada tamanha falta de ética entre renomados homens de negócios".

[12] Bane, Charles A. — *The Electrical Equipment Conspiracies, em (The Treble Damage Actions),* Federal Legal Publications Inc., Nova York, 1973, volume 1, p. 14.

8. O Cartel na Alemanha

A casa Siemens, corporação multinacional de renome, foi fundada em 1.° de outubro de 1847 sob o nome de Telegrafenbauanstalt Siemens & Halske. Um sobrado de Berlim foi a sua primeira sede. O primeiro negócio altamente rendoso do empresário Werner Siemens foi a construção de uma linha de Telegrafia que o oficial do Governo prussiano Werner Siemens adjudicara a si mesmo.[13] Outras linhas telegráficas se sucederam. Motores elétricos, fornos a arco, telefones e outras invenções espetaculares de Werner Siemens promoveriam o crescimento acelerado da empresa que, em 1897, já empregava mais de 10.000 pessoas em Berlim.

A firma Siemens concorria na ocasião com a Deutsche Edison Gesellschaft, da qual resultaria mais tarde a firma aeg (Allgemeine Electricitaets Gesellschaft) que teve um crescimento espetacular sob a direção de Walter Rathenau.

Seguindo modelo norte-americano, elaborado por Edison, resolveram a Siemens e a aeg, já em 1883, renunciar a concorrência prejudicial e explorar em conjunto o mercado alemão. Iniciou-se assim também na indústria elétrica alemã a era dos grandes cartéis, tão em voga na época.

"Acredito que a política certa seja agora a de estabelecer as pazes com Edison no mundo inteiro", escrevia certa vez, Werner von Siemens. "Dominaremos assim a indústria elétrica mundial" continuava ele em sua carta ao irmão William, uma idéia que prova seu acerto ainda hoje, há já quase 100 anos.[14]

[13] Delius, F. C. — *Unsere Siemens Welt,* Prozess Ausgabe, Rotbuch Verlag, Berlim, 1975, p. 13.

[14] Carta datada de 16 de março de 1883, publicada em Matschoss, C. — *Werner Siemens, Ein kurzgefasstes Lebensbild,* Berlim, 1916, citada em Kuczynski, Juergen. — *Die Geschichte der Lage der Arbeiter unter dem Kapitalismus,* Akademieverlag, Berlim, 1969, Vol. 14, p. 135. Ver também Delius, F. C. — *Unsere Siemens Welt,* p. 13.

A profícua ligação indústria/banco foi igualmente considerada importante na Alemanha.

George Siemens fundou em 1870 o Deutsche Bank e o dirigiu durante 30 anos. Ligações pessoais entre as firmas Siemens e aeg, através do Conselho Fiscal e por meio do delegado bancário foram consideradas ideais. Arnold Siemens e seu tio George Siemens, do Deutsche Bank, participavam do Conselho Fiscal da aeg — Allgemeine Electrizitaets Gesellschaft. [15]

A ligação da Siemens com o Deutsche Bank provou ser importante na recessão de 1910, quando para a maioria das empresas do setor da indústria elétrica, por falta de crédito, só se apresentava como alternativa a fusão ou a falência. [16]

Sob a liderança e com apoio irrestrito do Deutsche Bank, foram assim criadas duas corporações gigantes, interligadas por inúmeros contratos de cooperação.

A concorrência com esse truste, realmente único e apoiado pelo maior banco da Alemanha, era bastante difícil, salientavam historiadores da época.[17]

Nem guerras nem crises conseguiam alterar o quadro. A Siemens, a aeg, e o seu sócio menor a Brown Boveri mantiveram o domínio do mercado alemão, até hoje.

A teia de acordos de proteção de mercado cativo *(home market protection agreements),* vinculada a contratos para utilização mútua de patentes *(patent pool agreements),* foi sempre mantida, mesmo em períodos de guerra, demonstrando cabalmente a sua eficácia.

Àquela época já se movia decidida concorrência predatória contra *out-sider,* firmas não associadas ao cartel. Um "Fundo de Combate" sustentado contratualmente por todos os associados, subvencionava preços predatórios visando o aniquilamento comercial do concorrente indesejável. Assim, a Siemens certa vez resolvera mover combate acirrado a uma empresa que ousara apresentar protesto público contra as maquinações dos verdadeiros donos da indústria elétrica que entre si haviam dividido o mundo. Apresentando preços sempre 10% inferiores à melhor cotação apresentada pela rebelde, logrou a Siemens fechá-la em tempo curto, silenciando a discordante voz incômoda.[18]

"Os acordos são característica de nosso tempo e a nossa prosperidade depende deles", comentou o chefe da Casa Siemens, Wilhelm von Siemens ainda no início do século XX.[19]

[15] *Ibid,* p. 15.

[16] *Ibid,* p. 15.

[17] Moniz Bandeira — *Cartéis e Desnacionalização,* pp. 116-122.

[18]Kocka, Juergen — *Unternehmensvenvaltung und Angestelltenschaft am Beispiel Siemens 1847-1914 ,* Klett-Verlag, Stuttgart 1969, p. 332

[19]Kocka, Juergen — *Unternehmensvenvaltung und Angestelltenschaft am Beispiel Siemens 1847-1914,* Klett-Verlag, Stuttgart 1969, p. 333. Ver também Delius F. C, Unsere Siemens Welt, p. 15.

9. O Cartel de Lâmpadas e a Osram

Em 1894, os fabricantes de lâmpadas da Alemanha, encabeçados, como de praxe, pela aeg e a Siemens Halske, verdadeiros proprietários do mercado daquele país começaram a preparar um acordo para elevação de preços e fixação de cotas de produção, ao qual se seguiria um acordo mais amplo, assinado em Berlim, em 1903, abrangendo os territórios da Alemanha, Áustria, Hungria, Holanda, Suíça e Itália, de acordo com os contratos assinados com a General Electric. [20]

Em 1911 os três fabricantes de lâmpadas da Alemanha, Siemens, aeg e Auergesellschaft constituíram um cartel formal, instituindo um *pool* de patentes e uma combinação de preços, através do Drahtkonzern (cartel de filamentos).

Alguns anos depois, em 1919/1920, a aeg conseguiu assumir o acervo da Auergesellschaft, liquidada misteriosamente por iniciativa do acionista majoritário. Dessa forma, consolidando, definitivamente, o setor, surgiu a Osram, único produtor de lâmpadas da Alemanha. A General Electric participava do empreendimento com 29% das ações, situação mantida até hoje.[21]

E o acordo das lâmpadas, firmado, vigorou 54 anos, pelo menos até 15 de dezembro de 1975, data em que o Departamento Federal de Cartéis (Bundeskartellamt) interveio contra ele no mercado alemão. [21]

[20] Silva, Oscar — *A indústria elétrica da lâmpada aos monopólios.*

[21] Liefmann, Robert— *Kartelle und Trusts.*

[22] Bundeskartellamt, de 1975. Berlim, Presseinformation, n.° 65-75, 15 de dezembro

10. O Cartel no Terceiro Reich e no Após-guerra

Utilizado como instrumento estratégico durante o Terceiro Reich,[23] o cartel da indústria elétrica viveu uma época de crescimento extraordinário, nunca se descuidando, no entanto, mesmo em momentos difíceis, no auge da Segunda Guerra Mundial, de manter intatas suas relações de amizade tradicional com as grandes corporações que estavam do outro lado das trincheiras. [24] Pessoas experimentadas, os dirigentes dessas corporações sabiam que a guerra

seria um acontecimento, certamente, passageiro. O importante era cuidar desde já da reconstrução e da manutenção da supremacia econômica tradicional do clube fechado, constituído há dezenas de anos.

"Depois de 1933, o governo alemão tentou utilizar alguns cartéis internacionais com propósitos econômicos tanto nacionais como estratégicos. De forma que, embora a cartelização de algumas indústrias tenha existido antes dos anos 30, essa década viu um considerável fortalecimento e a criação de novos cartéis, assim como outros meios de aumentar o poder monopolista".[25]

[23] J. D. Gribbin — Sênior Economic Adviser Office of Fair Trading, London. *Review of Export Cartéis,* "Report of the Committee of Exports on Restrictive Business Practices oecd, 1974, Paper, Arquivo do Autor.

[24] Em 1944 o jovem procurador da Siemens, Gerd Tacke, que anos mais tarde se tornaria presidente da organização recebera, em Estocolmo, planos detalhados sobre o período após guerra. De posse desses documentos "secretos" dos aliados tratou a Siemens, ainda em 1944, de transferir todo o acervo existente para as futuras zonas de ocupação norte-americanas. Delius, *Unsere Siemens Welt,* p. 30.

[25] J. D. Gribbin, *ibid.*

Na Inglaterra, o Office of Fair Trading realizou um estudo que, devido a natureza de suas fontes, foi considerado "secreto", mas, depois de trinta anos, se tornou, em 1976, acessível ao público. Esse estudo examinou 125 produtos manufaturados sujeitos a regulamentação privada internacional da qual participavam firmas britânicas, a maioria através de cartéis e o resto por acordos de direito de propriedade, laços gerenciais ou licença de patentes. O parceiro mais freqüente da Grã-Bretanha foi a Alemanha, com 92 cartéis, seguida dos Estados Unidos, com 54, a França, com 52, e a Bélgica, com 50. O Japão, que surgia como grande nação comercial nos anos 30, participava apenas de 6. Essa regulamentarão do comércio industrial era importante para o comércio britânico; o estudo estimava que em 1938 cerca de 28% a 34% das exportações de produtos manufaturados eram controlados por ela e cerca de 40% das importações eram restringidas através de acordos que reservavam o mercado interno para os produtores nacionais. Esses números conferem com a estimativa de Hausmann e Ahearn, e também de Hexner, segundo a qual cerca de 40% do comércio mundial seria regulado por cartéis, e indicam até que ponto deixou de existir o livre comércio na década anterior à Segunda Guerra Mundial.

A Siemens participara em mais de 1.000 cartéis nacionais e internacionais, tendo assinado mais de 3.000 acordos de patentes ou licenciamento mútuo, foi o que constatou a comissão de descartelização dos aliados em 1948.[26] Os acordos abrangeram todos os setores. Aos acordos da iea International Electrical Association juntaram-se outros, como os firmados entre a Siemens, itt, Ericcson e ate, dividindo entre si o mercado mundial de equipamentos telefônicos, [27] ou os cartéis de radiorreceptores. Em 1935 as empresas General-Electric, rca e Westinghouse, coligadas no cartel do "Radio Group" controlavam e monopolizavam o mercado norte-americano através de um eficiente *pool* de patentes composto de mais de 4.000 patentes conjuntas,[28] sistemática ainda hoje utilizada, embora por vezes com outros protagonistas como Philips ou Marconi, para controle de mercados como os da Inglaterra, Canadá ou Austrália, para não falar de países em desenvolvimento como o Brasil, conforme fora demonstrado em recentes ações antitruste movidas por *out-sider* como a Zenith. [29]

[26] *Germany's major industrial combines* — Office of Military Government for Germany — U. S. Decartelization Branch-Restricted Paper, 10, may 1948, p. 209.

[27] U. K. Board of Trade — *Survey of International Cartéis and Internai Carieis 1944/1946* released september 1976, p. 48.

[28] Ibid., p. 50.

[29] unctad United Nations Conference on Trade and Development, *Res-trictive business practices,* Studies on the United Kingdom of Great Bri-tain and Northern Ireland, the United States of America and Japan, New York 1973, p. 64 (Radio and television receivers).

A Segunda Guerra Mundial, é verdade, dificultou os negócios dos cartéis internacionais, mas a união dos interesses comerciais quase sempre prevaleceu. Quando em 1943 o Departamento de Estado norte-americano opôs-se às atividades do cartel anglo-germânico de telecomunicações telegráficas estabelecido para a América Latina, a embaixada britânica interveio em Washington, convencendo os americanos a sustar medidas impensadas visando cancelamento dos acordos. Algumas dificuldades somente surgiram em 24 de agosto de 1942 quando representantes alemães e franceses convocados por seus parceiros britânicos e americanos para uma reunião em Nova York, se opuseram a escolha do lugar, alegando notórias dificuldades de viagem.[30]

A cooperação internacional em plena guerra, no entanto, somente fora uma seqüência lógica de antiga tradição, e, já em 1942 Ernst v.

Siemens incumbia Ludwig Erhard (ministro de economia de Konrad Adenauer, arquiteto do milagre alemão e chanceler da República Federal da Alemanha na década de 60, a iniciar no âmbito do Institut fuer Industieforschung (Nuernberg/Bayreuth) o planejamento ..econômico da "guerra perdida". Os britânicos por sua vez iniciaram em 1943 estudos visando a formulação de uma política econômica para o período de reconstrução após guerra *(In the middle of 1943 when thoughts were turning to post-war reconstruction).*[31]

Algumas querelas menores entre os associados do cartel surgiram tão-somente após o término da guerra, quando a Philips, por exemplo, começou a acionar a AEG Telefunken alemã em cortes suíças desejando cobrar pagamentos de compensação devidos no âmbito dos acordos cartel para válvulas de rádio. A Philips, calculando o montante sobre toda a produção realizada pela AEG Telefunken até o fim da guerra em 1945 pleiteava que fossem computados também todos os negócios realizados com radares desenvolvidos pelos adversários de guerra. [31]

Nos anos de após-guerra a situação tendia a se normalizar rapidamente e a Alemanha, cuja participação no mercado internacional tinha caído para 2% nos anos 1948/1950, começou a reconquistar rapidamente sua participação de mercado habitual dos anos 1936/1938, que era de 30% comparados aos 31% da Grã-Bretanha. [33]

[30] U. K. Board of Trade — *Survey of International Cartéis and Internai Corteis, 1944/1946,* p. 49.

[31] Ibid., p. 1, Introdução de J. D. Gribbin, Sênior Economic Adviser Office of Fair Trading, January 1976.

[32] Depoimento ao autor de participante do processo — setembro, 1976.

[33] The Monopolies and Restrictive Practices Commission — *Report on the Supply and Exports of Electrical and Allied Machinery and Plant,* Her Majesty's Stationery Office, London, 1957, p. 7-8.

Com a reconstrução da indústria alemã e o restabelecimento de hegemonias tradicionais, já nos fins da década de 50, o grupo Siemens/AEG, com seu sócio menor, a Brown Boveri, retomou sua antiga posição. Era necessário mostrar aos intrusos, os industriais independentes, que ousaram constituir empresas próprias no período tumultuado de após-guerra, quem era o dono real da indústria elétrica.

Começou a época das falências e dos *take-over* das indústrias independentes. A AEG-Telefunken, dotada de "superior capacidade gerencial", cabalmente comprovada pelo seu estado pré-falimentar e a necessária intervenção bancária de 1975, conseguiu, em poucos anos,

estender o seu domínio a mais de 50 empresas rentáveis, outrora independentes. [34]

Parceiro leal de acordos firmados há longa data, a AEG-Telefunken se apressava, no entanto, a repassar à Siemens alguns dos mais importantes setores de produção. O *fecho-éclair* está sendo fechado", comentavam pessoas informadas.[35]

[34] Nawrocki, Joachim — *Komplott der ehrbaren Konzerne.*

[35] Ver kwu *Kraftwerk Union* ag, *Transformatoren Union AG,* Osram Gmbh Computer — Gesellschaft m.b.H.

Por outro lado, um dirigente da AEG-Telefunken alemã, que visitava o Rio de Janeiro em 1974, comentava: "Talvez não fosse agradável, mas era imprescindível reduzir a capacidade de oferta no mercado". Ele se referia à falência da empresa Hansa Motorenwerke, Altmann AG, de Hamburgo.[36]

E o governo de Bonn contribuiu para favorecer esse processo de concentração do setor. Devidamente pressionado, cobria todos os *déficits* das estradas de ferro (Bundesbahn) e dos correios (Bundespost) concessionários do sistema de telecomunicações da Alemanha.

O setor ferroviário de tração, de eletrificação e de sinalização se tornava um dos centros principais de geração de lucros das empresas Siemens, aeg e Brown Boveri, que o exploravam de comum acordo.

No setor de telecomunicações, menina dos olhos dos diretores da Siemens, o cartel precisou de um sócio difícil como a Standard Electric Lorenz ag, subsidiária da ITT, corporação norte-americana, notória por seus programas de desestabilização de governos em países onde realizam investimentos.

Uma infeliz operação de busca e apreensão policial de documentos altamente comprometedores, realizada em 1975 pelo Departamento Federal de Cartéis da Alemanha, destruiu a elevada rentabilidade dos exploradores do ramo de telecomunicações.[37]

Quando as empresas do grupo itt, anunciaram, além disso, a sua retirada dos acordos-cartel, em escala mundial, um funcionário da associação da indústria elétrica britânica beama, indignado exclamou: "Mas Harold Geneen (Presidente da itt) não deixa passar uma única oportunidade sequer de aplicar golpes baixos".[38]

[36] *Der Spiegel, Staerker ais der Staat.* Hamburgo, n.° 21, maio, 1974.

37 *Sueddeutsche Zeitung,* Munchen, 10 de fevereiro de 1976, "Abprachen ueber Telefonpreise", Busca e apreensão junto à Detewe AG, Berlim. Ferner Raabe, Michael, und Stoehr, Wolfgang — *Die Post im Griffe der Konzerne,* Nachrichten

Verlags gmbh, Frankfurt 1975 — *Capital* n.° 4/76, pp. 254-256. Ver também reportagem "Siemens war immer dabei" (e a Siemens estava em todas), In *Die Zeit,* nr. 27, de 25-6-76.

[38] *The Times,* London, 7 April 1975. Reportagem "British cable-makers in 20 nation cartel to share out export deals at agreed minimum prices", Malcolm Brown und Maurice Corina.

11. O Cartel na Inglaterra e na França

Desenvolvimento semelhante encontramos na Inglaterra, país tradicionalmente inclinado aos acordos comerciais de divisão de mercado.

Às vésperas da Primeira Guerra Mundial, as empresas cartelizadas controlavam 85% do mercado britânico de lâmpadas, participação que aumentou para 95% do mercado, um ano depois do armistício, quando fora fundada a Electric Lamp Manufacturers Association (elma).

Um comitê de investigação do Governo inglês conseguiu provar, em 1920, que o cartel impusera sobrepreços de pelo menos 30% ao consumidor inglês. Provou-se também que a criação e o funcionamento da elma interessavam basicamente aos três grandes, bth, gec e Siemens, que exploravam os integrantes menores da associação.[39]

Uma das conclusões da comissão foi profética: como maior das três grandes, a bth era controlada pela General Electric Corp. (gec), de Nova York, existia um perigo real de que os interesses britânicos na indústria de lâmpadas ficassem subordinados aos norte-americanos.

[39] *Monopolies and Mergers Comission, Report Supply of electric lamps, n.° 284,* 4-10-51, p. 30.

E esse acordo de fato fora firmado sob a égide da General Electric americana (gea), sendo mais amplo que o temido pelo Governo britânico, pois incluía também os principais fabricantes da Alemanha, França, Hungria e Japão.

A Primeira Guerra Mundial, todavia, não passou sem alterar o quadro inglês. A Siemens Brothers foi adquirida em 1917 por um sindicato financeiro. As empresas inglesas se expandiram extraordinariamente, a exemplo de suas congêneres alemães, às custas de vultosas encomendas de seus respectivos governos, que compravam quase 50% da produção. Os lucros compensaram realmente o esforço de guerra empreendido.

Nos anos da década de 20, as empresas norte-americanas, pujantes, inovadoras, ampliaram ainda mais sua participação na indústria

britânica. A General Electric e a Westinghouse renovaram os acordos de *pool* de patentes e proteção territorial *(home protection agreements),* elevando sua participação acionária nas empresas inglesas.[40]

E em 1970, a indústria inglesa oficializou a "sociedade de fato". [41] Fundiram-se as firmas aei, Associated Electrical Industries, English Electric e GEC-General Electric Company, formando nova corporação gigantesca sob o nome de GEC-General Electric Company, ao lado da qual somente subsistiam alguns grupos menores, uma delas, a "Ferranti", com 26.000 empregados, ainda considerada independente ocupara as manchetes dos jornais da cidade londrina em 1974. Confiante nos acordos-cartel assinados, alocara vultosos recursos a projetos tecnológicos mirabolantes, alcançando rapidamente, à exemplo da AEG-Telefunken da Alemanha, um estado de pré-insolvência.

[40] *Electrical Power Industries,* p. 139 ss.

[41] Depoimento do Sr. Salvador Moutinho Durazzo, conselheiro jurídico da firma Indústria Elétrica Brown Boveri S.A. e diretor da firma Induselet S.A. do grupo Westinghouse, perante o cadê, por ocasião do processo administrativo n.° 9. "O depoente esclarece, sem pretender alongar-se, que é usual no exterior, de há muito, a formação de consórcio para o fornecimento, no menor prazo de tempo possível, de equipamentos industriais. As nações européias e os Estados Unidos desde há muito conhecem esse tipo de sociedade de fato; que ainda agora o desenvolvimento do Brasil impôs esse tipo de associação."

Os ingleses, adepto apenas verbalmente do livre comércio, e organizadores metódicos, trataram Togo, quando se esboçou o perigo da adesão da Grã-Bretanha ao Mercado Comum Europeu, de organizar o seu mercado interno, não deixando nada ao eventual acaso de uma potencial traição de membros pouco confiáveis dos cartéis, como as empresas do grupo ITT-norte-americano.

As empresas do Estado, a British Steel Corporation, os Correios e Telégrafos, as Estradas de Ferro, as companhias concessionárias de energia elétrica, como a Central Electricity Generating Board, firmaram contratos com os seus fornecedores. Assim se comprometia a cebb (Central Electricity Generating Board), em 20 de outubro de 1970, a contratar 96% de suas necessidades de transformadores junto aos produtores britânicos, fornecendo imediatamente uma participação de mercado a cada um: gec, 39% Reyrolle Parsons, 28%, Hawker Siddeley, 20%, Ferranti, 13%.[42]

Na França, a General Electric, de Nova York, a Cie. Française Thomson Houston, a Cie. Generale d'Electricité (cge) acertaram a exploração conjunta do mercado francês, em 1.° de outubro de 1919, consolidando acordos já firmados em 1893. O contrato firmado devia vigorar até 1.° de janeiro de 1983, e de fato, até hoje subsiste uma cooperação impecável.[43]

Nos anos 1974/1976 os franceses firmaram novos acordos com empresas norte-americanas, dividindo e alocando mercados mundiais de computadores, equipamentos de telecomunicação ou usinas atômicas, já que a cooperação com os alemães se mostrara difícil. Os americanos, por sua vez, concordaram em fornecer tecnologia e, assim, a Westinghouse participa da "Framatome", tendo a Honeywell substituído Siemens e Philips, parceiros originais da CII, do Plan Calcul francês. Ericcson e itt, em 1976, por sua vez, transferiram suas fábricas de equipamentos telefônicos para controle francês, firmando acordos de fornecimento de tecnologia.

[42] Contrato no arquivo do autor. O cartel de transformadores fora em 1970 processado pelo governo inglês.

[43] *Electric Power Industries,* "Report", 1928.

CARTÉIS PÓS-GUERRA REGISTRADOS NO OFFICE OF FAIR TRADING
London — Certidões de 7 de janeiro de 1976

1493 — Grupos Diesel Geradores
2893 — Grupos Diesel Geradores
2952 — Locomotivas Diesel Elétricas
702714 — Geradores Elétricos
412/1645/1548/2423/2424/2425/2426/2487/3134/3135/3235/3253/3725 — Lâmpadas Elétricas.
679/1718 — Soquetes de Lâmpadas 438 — Medidores Elétricos 819 — Fornos Elétricos 714 — Motores Elétricos
697 — Motores Elétricos, Geradores, Equipamentos de controle e proteção.
819 — Resistências Elétricas
1622 — Sinalização Elétrica
750/800/2649 — Cabos Elétricos
2121 — Equipamentos Elétricos para locomotivas de linha
712 — Equipamento Elétrico de Laminadores
708 — Volímetros e Amperímetros
3845 — Máquinas Elétricas
31421 — Máquinas Elétricas e Acessórios
658 — Usinas Elétricas
689/695/711/3077 — Disjuntores
698 — Acionamento principal de laminadores
484/3161 — Medidores Elétricos
117 — Equipamento Hospitalar
707/2245/3616/3700/3746 — Transformadores
2249 — Equipamentos de Transmissão
1933 — Turbinas
1932 — Turbo Geradores
703 — Turbo Geradores para serviço naval
720 — Quadros de Comando para serviço naval
3813 — Circuitos Digitais
1449 — Aparelhos de Televisão
1136 — Aparelhos de Telefonia
2570 — Rádio e TV
107 — Aparelhos Eletrodomésticos
3721 — Centrais de Comutação de Telefonias
807 — Telefones automáticos 1474 — Baterias

12. Os Acordos Internacionais

Acertada a situação dos mercados nacionais, era preciso regulamentar a competição mundial e dividir a área de operação nos demais países. Acordos de mercado cativo *(Home Market Protection Agreements)*[44] e os *pools* de patentes[45] constituíram, pois, a base do cartel. O mundo-fora, na ocasião, dividido em nações desenvolvidas *(producing countries)* e nações subdesenvolvidas *(non producing countries)* situação esta que deveria ser preservada. E de fato, houve guerras, *cracks,* etc, mas, praticamente, não se alterou o quadro dos acordos tradicionais.

13. O Cartel Internacional de Lâmpadas

Consolidada a indústria elétrica, tornou-se necessário ampliar os acordos celebrados em escala nacional. Em 1924 constitui-se o cartel internacional de lâmpadas, a Phoebus S.A., que fixava em escala mundial os preços e o período de vida útil das lâmpadas incandescentes. Com sede em Genebra, na Suíça, foi supostamente dissolvido após a guerra, mas ainda hoje existem cartéis de lâminas elétricas. [46]

Por duas vezes, em 1958 e 1966, investigações realizadas pela Comissão Técnica de Monopólios da França colocaram a descoberto modalidades de operações monopolizadoras. Cotas de fornecimento pré-fixados, e combate aos não-membros constituíram base dos acordos firmados em 1943 em plena guerra mundial e ampliados em 1951. A participação combinada nos mercados teria que ser mantida e qualquer infração estaria sujeita a pesadas multas. O parágrafo 9.° dos acordos rezava: as partes contratuais se recusam a realizar fornecimentos a não sócios. Revendedores serão, obrigados a se abastecerem tão-somente junto às partes contratantes.[47]

[44] Sobre os atuais acordos franceses ver Quattrepoint, — Jean Michel> *French Ordinateurs,* Ed. Alain Moreau, Paris, 1976.

[45] Ver capítulos especiais.

[46] Jones Mariott — *Anatomy of a Merger,* pp. 33, 36, 37.

[47] Informe da CTE n.° 1193 — Acordo entre fabricantes de lâmpadas elétricas, parecer de 26-5-1956, pp. 22-23.

Informe da CTE n.° 1193/67 — Acordo entre fabricantes de lâmpadas elétricas, parecer de 22-4-1966, p. 34.

Os membros do acordo terão além disso o propósito de eliminar os *outsiders* e sua vontade está expressa no artigo 9.° do protocolo que reza "os contratantes se comprometem a não fazer qualquer fornecimento aos dissidentes; o sistema instituído de remessas cartelizadas incita os atacadistas a se abastecer exclusivamente com os profissionais em acordo", In Jenny-Frederic, Weber, André Paul, *La concurrence dans les economies occideníales.* 48 *lbid.,* pp. 73-78.

A Philips e a Cia. de Lâmpadas se associaram e construíram uma fábrica que produzia as lâmpadas para ambas e que foram vendidas com duas marcas diferentes. Ampliando bastante sua capacidade industrial propuseram fornecer componentes como filamentos e soquetes a um grupo independente, ao qual adjudicaram uma participação no mercado global de lâmpadas de *3%.*

Estabelecida assim a dependência econômica e eliminados os concorrentes menores, as antigas aliadas, a Philips e a Companhia de Lâmpadas, passaram a ditar suas normas ao concorrente sub-julgado. Para fornecimento internacional os preços do Grupo cpv (Claude Paz Visseaux) jamais poderiam ser inferiores aos preços acordados pelos líderes do mercado, Philips e Osram, e as cotas de exportação mínima teriam que ser obedecidas religiosamente. [48]

Regulamentos semelhantes parecem subsistir em todos os países. No Brasil, produtores de lâmpadas, engajados em forte luta de concorrência, jamais conseguiram alterar suas participações no mercado, fixadas em 50% para a GE, 30% para a Philips, restando aos demais sócios menores do monopólio de lâmpadas, Osram e itt, 20%, respectivamente.

Reuniões mensais coordenadas no Rio de Janeiro por William Hubbard da General Electric zelam pelo fiel cumprimento das obrigações assumidas, impondo suspensão de venda, por dificuldade de prazos de entrega em caso de alteração imprevista das cotas alocadas a cada um.

[48] Ver *Electric Large Lamps, Report in the Matter of an Inquiry Relating to the Production, Manufacture.* Sale and Supply of Electric Lamps, and Related Products, Restrictive Trade Practices Commission, Ottawa, 1971, pp. 8-9. Ver também The Monopolies Commission, Electric Lamps, Second Report on the Supply of Electric Lamps, Part I and II, 2nd December 1968, The Monopolies Commission, London.

Lindsay, da Canadian General Electric, explicou em juízo as razões da cartelização desse setor industrial. "Todos nós contribuímos para criar situações caóticas de mercado. Preços ruinosos substituíram esforços de venda legítimos. Nenhum de nós conseguia obter um retorno legítimo sobre o capital investido. Todos estávamos sofrendo, e, assim, a fim de colocar alguns lucros nos bolsos *(put some profits*

back into the pockets) estávamos mesmo preparados para assumir certos riscos",[49] e, de fato, houve riscos. O Governo canadense resolveu processar criminalmente os infratores da lei antitruste.[60]

O Departamento Federal de Cartéis da Alemanha interveio em 1975 no mercado alemão de lâmpadas elétricas, exigindo que as firmas Siemens, Osram e aeg, no âmbito de uma alteração da situação de propriedade da Osram, se retirassem do cartel internacional, pelo menos no que se referisse ao território alemão, uma vez que sua jurisdição não alcançava os outros países.

Essa decisão foi adotada ao se aproximar o primeiro centenário dos acordos originais de lâmpadas firmados. Aliás, todos sabem que, a fim de aumentar o seu movimento de venda e o lucro correspondente, as grandes corporações, cartelizadas, acertaram reduzir períodos de vida de lâmpadas.[51] Foi um procedimento histórico documentado, e atualmente normas técnicas internacionais regem a questão, fixando o período de vida das lâmpadas em 1.000 horas. Somente lâmpadas para sinais de tráfego, dos quais dependem as vidas humanas, possuem uma longa-vida, ..ou seja, 6.000 horas sem aumento substancial do custo de fabricação.[52]

Interpelados sobre os motivos da limitada produção de lâmpadas com 2.000 horas de vida, produtores ingleses certa vez informaram ser difícil colocar estas lâmpadas no mercado, já que os atacadistas não se interessavam por sua comercialização.

[50] O Governo canadense iniciou em 1971 processo criminal contra a Canadian General Electric, Canadian Westinghouse, Sylvania Electric, tudo de acordo com o Combines Investigation Act, section 32 and 33. (Carta do Bureau of Competition Policy ao Autor, datada de 27 de abril de 1976) L. A. Couture, Presidente da Restrictive Trade Practices Commission, constatou: As Companhias (indiciadas) produziram e venderam lâmpadas em regime de monopólio, ferindo o interesse público (Report Electric Large Lamps p. 60, capítulo VI, conclusões.)

[51] U. K. Board of Trade — Survey of International Cartéis and Internai Cartéis, 1944/1946, p. 54.

[52] Ver catálogo: Lâmpadas incandescentes da General Electric S.A. Brasil.

REDUÇÃO DO PERÍODO DE VIDA DAS LÂMPADAS

Extrato de correspondência trocada entre Woodward da secretaria da Phoebus S.A. cartel de lâmpadas elétricas e Owen D. Young da General Electric.

1924 - "Todos os produtores se obrigam a cumprir nossas determinações de standardização visando estabelecer período de vida de lâmpadas. Esperam os signatários assim poder duplicar as suas vendas no prazo de 5 anos."

1927- Carta da Tokyo Electric Camp Ltd. à Phoebus. Reduzimos o período de vida de nossas lâmpadas de 3000 para 2000 horas... Estamos prosseguindo com medidas de combate aos não membros visando proteger os interesses das associadas *(parties, of the agreement).*

1939 - Carta da General Electric à Tung-Sol fábrica de lâmpadas. "Reduziremos o período de vida de lâmpadas de 300 para 200 horas* fato que não poderá ser, sob hipótese alguma, tornado público."

OS CARTÉIS DA IEA ATÉ 1936

Seção
A — Turbina a vapor
B — Alternadores acionados por turbinas a vapor
C — Compressores e ventiladores
D — Geradores e motores elétricos maiores de 200 KVA/HP
E — Alternadores acionados por turbina hidráulica
F — Compressores rotativos
G — Disjuntores de alta tensão
G — Disjuntores de baixa tensão
H — Transformadores
I — Conversores rotativos
K — Retificadores
L — Material de tração elétrica
N — Equipamentos elétricos para manobra de peso
P — Equipamento elétrico para acionamento de laminadores
Z — Porcelanas de isolamento
W — Turbinas Hidráulicas

CARTÉIS DA IEA E DA EAEA Fundados entre 1936 e 1941
(Cartel/data da fundação)

Medidores Elétricos/17 abril de 1936;
Pára-raios/16 junho de 1936;
Cabos Elétricos/7 dezembro de 1936;
Máquinas de Soldar/8 dezembro de 1936;
Fornos Elétricos/7 Novembro de 1937;

Motores Elétricos/22 Novembro de 1937;
Faróis/7 setembro de 1939;
Máquinas de lavar roupa/7 setembro de 1939;
Acionamentos Navais/27 novembro de 1939;
Iluminação Pública/19 fev. de 1941
MEMBROS DA INTERNATIONAL ELECTRICAL ASSOCIATION (1936)

Empresa *	*Pais*	*Produto*
1 AEG	Alemanha	ABCDEFGHJKLNP
2 British Thomson-Houston	Inglaterra	ABCDEFGHJKLNP
3 Brown Boveri & Co.	Suíça	ABCDEFGHJKLNP
4 English Electric Co.	Inglaterra	ABCDEFGHJKLNPW
5 General Electric Co. Ltd.	Inglaterra	ABCDEFGHJKLNP
6 International General Electric	EUA	ABCDEFGHJKLNZ
7 Metropolitan-Vickers	Inglaterra	ABCDEFGHJKLN
8 Siemens Schuckertwerke	Alemanha	ABCDEFGHJKLN
9 Westinghouse Electric International	EUA	ABCDEFGHJKLNPZ
10 Ferranti	Inglaterra	H
11 CA. Parsons & Co.	Inglaterra	ABCH
12 Ferguson Parlin	Inglaterra	GG
13 A. Reyrolle & Co.	Inglaterra	GG
14 ASEA Electric Ltd.	Suécia	
15 Machinenfabrik Oerlikon	Suíça	ABDEFGHJ
17 Erste Bruner Macihnen Fabrik	Suíça	A
18 Machinenfabrik Augsburg-Nurnberg	Alemanha	
19 Escher Wyss Eng.	Suíça	AW
20 British Electric Transformer Co.	Inglaterra	H
21 Hackbridge Electric Construction Co.	Inglaterra	H
22 Bruce Peebles & Co., Ltd.	Inglaterra	
24 Hewittic Electric Co.	Inglaterra	K
25 Ingersoll Rand Co.	EUA	C
27 Demag	Alemanha	C
28 Gutehoffnungschuette Oberhausen	Alemanha	C
29 Compton Parkinson Limited	Inglaterra	L
30 Brush Electric Engineering Co.	Inglaterra	AB
31 Canadian Porcelain Co.	Canadá	Z
32 Ohio Brass Co.	EUA	Z
33 Steatite & Porcelain Products	Inglaterra	Z
40 Boving-Karlstad	Inglaterra	w
41 J. M. Voith-Heldenheim & St. Poelten	Alemanha	w
42 Ateliers des Chamielle S.A.	Suíça	w
49 Johnson & Phillips, Ltd.	Inglaterra	
50 Foster Engineering Co., Ltd.	Inglaterra	
51 Electric Furnace Co., Ltd.	Inglaterra	
52 Societe General d'Applications ElectroThermique	França	
53 Walmsleys (Bury) Limited	Inglaterra	
54 Vickers-Armstrong Limited	Inglaterra	
55 Worthington Simpson Limited	Inglaterra	

56 Bryce Limited	Inglaterra
57 The Mirrlees Watson Co.	Inglaterra

* Esses números se referem à matrícula da empresa e não a números de ordem.

14. A IEA (Internacional Electrical Association)

O setor de produção de bens de capitais foi, desde os primórdios da fundação das grandes corporações, objeto de acordos de cartel, como nos demonstram os múltiplos contratos de *pool* de patentes e de proteção de mercados cativos firmados sob a liderança da General Electric.[53]

A crise econômica de 1929 e o provável desenvolvimento de alguns países do Terceiro Mundo tornou imperiosa a elaboração de uma estratégia global para a indústria elétrica, regulamentando também este mercado emergente.

A relação de forças entre as diversas corporações se modificou em conseqüência do desenvolvimento tecnológico de uns e do enfraquecimento de outros por causa dos *craks* ocorridos. E a fim de regulamentar definitivamente o mercado com o objetivo de eliminar a competição e promover a elevação geral dos preços dos equipamentos elétricos, foi firmado em 13 de dezembro de 1930, nos escritórios da General Electric em Paris, o Acordo de Compensação Internacional (inca).

——Nove corporações internacionais (aeg e Siemens, da Alemanha; British Thompson-Houston, English Electric, gec e Metropolitan Vickers, do Reino Unido; Brown Boveri, da Suíça; International General Electric e Westinghouse Electric International, dos Estados Unidos),[54] participavam de acordos, que mostrara rapidamente resultados bastante auspiciosos.

Pelo acordo, as nove corporações se obrigavam a comunicar à secretaria do cartel todas as consultas para fornecimento de material elétrico a países situados fora da Europa, com exceção da União Soviética, Japão, Estados Unidos, Canadá e Colônias francesas e espanholas, mercados cativos.

[53] *Electrical Power Industries,* 1928, pp. 138-146.

[54] *Report of the Federal Trade Commission on International Electrical Equipment Cartéis,* Washington, 1948, pp. 2-3.

A secretaria, coordenando as operações, indicaria então a que empresa caberia a vez de atender à encomenda e o valor a cobrar. Para isso, os outros membros do cartel apresentariam preços superiores em

suas propostas. O inca também mantinha um fundo de compensação, ao qual a firma vencedora recolheria determinada importância, como parte do ressarcimento das despesas que as demais associadas teriam com as propostas de fornecimento destinadas a perder em licitação.

Na mesma época, as indústrias norte-americanas do ramo elétrico constituíram outro cartel, a Electrical Apparatus Export Association (eaea), dirigido para o mercado interno e vinculado ao inca. A Federal Trade Comission, em 1947, considerou-o ilegal, de conformidade com os preceitos do *Sherman Act* de 1890, e determinou a sua dissolução, mas as corporações norte-americanas nunca se desligaram, efetivamente, do cartel internacional.

Em 1936, o inca cedeu o lugar a International Electrical Association (iea) organização mais aperfeiçoada, que passaria a coordenar as atividades dos diversos cartéis setoriais da indústria de material elétrico, dominando, então, cerca de quinze (posteriormente mais de vinte e cinco) linhas de produção.

Elevação geral dos preços fora um dos objetivos aos poucos alcançados com base nos acordos firmados, relatara o secretário executivo da iea já em 1936 ![55]

55 The Monopolies and Restrictive Practices Commission. — *Report on the Supply and Exports of Electrical and Allied Machinery and Plani.* Her Majesty's Stationery Office, London, 1957, p. 25.

Essa sociedade, soberanamente repartiu o mundo, os ramos das indústrias de material elétrico e o valor das empresas que congregava. Os ramos foram separados em seções do cartel e seus nomes substituídos por uma letra de código. E os membros receberam números, como por exemplo, aeg n.° 1, Brown Boveri n.° 3, Siemens n.° 8, General Electrical Corporation n.° 5, asea n.° 14, Demag n.° 27, Elin (Áustria) n.° 31, Sprecher und Schuh n.° 33, Voith n.° 41, Asgen Ansaldo San Giorgio (vinculada a ge) n.° 47, Westinghouse (representada pela ACEC-Chaleroi) n.° 62, Schneider (Mecânica Pesada) n.° 70 e Smit Nijmegen n.° 83. [56]

56 Os números de inscrição foram extraídos de "Private and confidential Reported Order Hsts for Members and Non-Members", enviadas à associada da IEA, capeados por cartas assinadas pelas Secretaria da IEA, Skene Brown, Ronald Cust, James Robinson Hughes.

Durante a Segunda Guerra Mundial, o cartel encontrou dificuldades, mas nem por isso deixou de funcionar, constituindo inclusive novas seções. O Trading With The Enemy Act (Inglaterra,

1939) que lhe permitia receber pagamentos de compensação de membros não britânicos, enquanto proibia as firmas inglesas de cumprirem esse tipo de obrigação no exterior e, de fato, em 1942 foram suspensos os pagamentos de compensações. A General Electric e os sócios britânicos continuaram, no entanto, a pagar suas mensalidades e contribuições, mantendo vivo o cartel, para sua posterior revitalização. [57] Os entendimentos com os alemães, durante a guerra, nunca cessaram, efetuando-se em territórios de países neutros como a Suíça ou a Suécia. [58]

[57] *Report of the Federal Trade Commission on International Electrical Equipment Cartéis,* Washington, 1948, p. 45.

[58] Ver entendimentos já mencionados de Gerd Tacke.

Trinta dias depois do término da Segunda Guerra Mundial, pôde então ser assinado um novo contrato, pronto desde 1944, revigorando todos os acordos firmados entre 1930 e 1941 pelas velhas companhias coligadas da indústria elétrica. [59] Uma fonte revelou que a reconstrução da indústria alemã fora financiada com pagamentos de compensação devida às corporações alemãs, mas retidos na Inglaterra durante os anos da Segunda Guerra Mundial.[60]

[59] Memorandum of Association of International Electrical Association, Companies, arquivado sob n.° 396331 no camp. registr. de Londres. No contrato original contra *Dated this day of 1944,* cópias no arquivo ao autor.

[60] Entrevista concedida no Bundeskartellamt ao autor.

A General Electric e a Westinghouse, e ainda as grandes corporações americanas, honraram o compromisso histórico de não ocupar o vácuo industrial criado pela guerra, na Alemanha e no Japão.

Em 1947, a ftc Federal Trade Commission dos Estados Unidos determinou o fechamento da eaea, cartel americano, mas as corporações norte-americanas continuaram a manter seus acordos, tanto que, 13 anos mais tarde, estourou o escândalo de Filadélfia, quando 29 empresas e 46 dirigentes da indústria de materiais elétricos foram autuados e processados.

Em nível internacional, o caso norte-americano não alterou as normas de procedimento tradicional da iea, que mais uma vez, em 15 de maio de 1957, confirmou expressamente, em Assembléia-Geral, todos os acordos firmados no período anterior à Segunda Guerra Mundial, os quais incluíam, também, as firmas General Electric e Westinghouse, registrando-os, a partir de 1959, no Departamento de Cartéis de Berlim. [61]

O desenvolvimento tecnológico tornou necessária a elaboração de novos regulamentos setoriais. No dia 26 de março de 1963, [61] membros do grupo de trabalho da Seção G-Disjuntores elaboraram em sua 5.ª reunião, em Zurique (Suíça), a terceira edição das regras do jogo, por sinal bastante parecidas com as da Seção G de 1936. Os novos regulamentos foram enviados aos membros por carta assinada pelo secretário-geral da iea, Skene Brown. Os acordos firmados nos anos de 1960, mostraram-se eficazes. Dezenas de anos de atuação de escritórios de advocacia especializada não deixavam de apresentar resultados.

[61] Os acordos todos em vigor em 1957 somente foram registrados no Bundeskartellamt de Berlim nos anos 1959 (2), 1960 (1), 1962 (1), 1963 (1), 1964 (2), 1967 (3), 1971 (1), 1972 (1), 1973 (2) contrariando assim a lei alemã; Contratos no arquivo do autor.

[62] Em data de 3 de maio de 1963 o Sr. Skene Brown, secretário da IEA, enviava carta a todas as associadas da Seção G, acordo X (G3). A carta versava: O grupo de trabalho realizou sua quinta sessão em Zurique a 26 de março de 1963. Correspondência para os membros não contribuintes.

Proposta de modificação que incide sobre acordos específicos. Preços de Disjuntores.

A consolidação da maioria dos acordos da iea procedida em 23 de maio de 1972, quase não sofreu alteração. A quarta edição dos contratos, abrangendo os grupos setoriais A, B, E, E, F, G, H, K, P, W, pôde ser enviada aos associados. [63] James Robinson Hughes, distinto e experimentado senhor de cabelos brancos, autêntico *gentleman,* enviava os acordos aos membros, incluindo, para maior facilidade, os formulários de aviso de pedidos de cotação e confirmação de encomendas modelo X.

[63] O acordo PHC Transformadores inclui os seguintes tópicos: "Pelo qual os signatários aqui chamados de membros, concordam, em seu nome e no de suas companhias e mencionados associados, na medida em que possam respectivamente controlá-la, que a partir desta data terão efeitos as seguintes disposições:

1) Definições. 2) Alcance. 3) Preço de Referência. 4) Informação. 5) Obrigações com o Fundo. 6) Participação do Fundo da Sociedade. 7) Arranjos Especiais. 8) Administração. 9) Retiradas. 10) Interpretação. Appendix I: 1) Transformadores abrangidos. 2) Métodos de Utilização-3) Características Padrão. 4) Seleção de Preço Básico e Perdas. 5) Correção para Esfriamento e Aumento da Temperatura. 6) Redução por Omissão de Equipamento do Esfriamento Forçado. 7) Correção para Bobinas Auxiliares. 8) Fatores de Produção Aplicáveis a Transformadores com mais de duas Bobinas Carregadoras. 9) Correção para MV 3/ou LV Acima de 210 KV. 10) Nível Neutro de Isolamento de Bobina HV e Bobina Ligada HV Delta. 11) Conexão paralela da série. 12) Limite de Derivação Elétrica. 13) Equipamento de Mudança de Derivação Elétrica. 14) Correção de Preço para Perdas apresentadas que defiram das

Perdas Básicas Corrigidas. 15) Testes, sobressalentes, óleo e acessórios. 16) Fator de Ajuste do preço.

15. A IEA e o MCE (Mercado Comum Europeu)

Diante da possibilidade de apreensão de documentos comprometedores, de acordo com a legislação antitruste do Mercado Comum Europeu, que a Inglaterra fatalmente obedeceria, a iea resolveu fechar seu tradicional escritório londrino, desaparecendo por completo. Perguntado sobre as razões do desaparecimento repentino de tão renomada associação, o velho porteiro inglês do prédio respondeu, mas com humor: "A Scotland Yard (a polícia criminal da Inglaterra) entrou, como novo locatário dos escritórios".

Dois anos mais tarde, porém, a iea foi redescoberta, confortavelmente instalada em moderno escritório às margens do ameno lago Leman, em Lausane, Suíça.[64]

James Robinson Hughes, velho secretário da iea, continuava avesso a contatos públicos. Visitado pelo Autor em 11 de fevereiro de 1976 declarou, visivelmente incomodado e nervoso, antes de qualquer apresentação: "Nada temos a falar".

[64] A IEA afeta também o Mercado Comum Europeu, conforme demonstra o protocolo de uma reunião mantida na Embaixada dos Estados Unidos em 9 de fevereiro de 1972, presentes representantes da Finmeccanica e o Sr. Waller da Embaixada, protocolo confidencial da reunião — arquivo do autor.

Finmeccanica — Experiência, Relatório e Propósitos

O propósito da Finmeccanica é ajudar as firmas italianas a desenvolver sua própria tecnologia. Encorajando fusões e contribuindo inicialmente no custeio da pesquisa e desenvolvimento, espera-se que dentro de um período razoável essas firmas sejam capazes de financiar sua própria RD. A Finmeccanica reuniu quatro firmas italianas: Asgen (da qual controlava 80 por cento), Breda, *Goren* e Alce. Todas elas produziam transformadores e geradores de energia. Agora dois grupos foram formados.

Um é a Italtrafo, para transformadores, o outro, sob controle da Asgen para geradores.

Em resposta a perguntas sobre a competitividade da Italtrafo nos mercados mundiais, o *expert* passou a discutir a IEA.

"A cada seis meses são realizadas reuniões em que as participações de mercado de cada firma são discutidas e cada membro pode perder maior participação *agreed upon market share.* A Trafo-Union está pedindo agora uma maior participação. A questão é saber quem cederá encomendas a eles."

16. As Corporações Japonesas e o Cartel da iea

Data do início deste século a cooperação norte-americana, General Electric e Westinghouse, com as japonesas Toshiba, Hitachi e

Mitsubishi. Interligadas acionariamente, participantes do *pool* de patentes e dos acordos de proteção territorial, mantiveram com os parceiros, mesmo em época de crise e guerra, suas velhas ligações comerciais.

Soerguidos dos danos infligidos às suas indústrias pela Segunda Guerra Mundial, começaram os japoneses a voltar ao palco mundial em meados da década de 60. Reunindo-se anualmente com seus pares da Westinghouse, dirigentes da Mitsubishi Electric Co. propuseram, nos meados de 1966, coordenar todas as vendas em escala mundial com a Westinghouse. [65]

[65] Atas do processo movido pelos Estados Unidos da América contra a Westinghouse Electric Corporation, a Mitsubishi Electric Corporation e a Mitsubishi Heavy Industries Ltd. Corte Distrital dos Estados Unidos,

Distrito Norte da Califórnia, iniciado a 22 de abril de 1970. Documentos W-a n.° 426, 484, 485. Carta da Mitsubishi Electric Corp. de 4 de agosto de 1966, assinada por Y. Seki, enviada, com anexos a 1.° de outubro ao Presidente da Westinghouse International Comp. "Vendas integradas: À medida em que se expande o comércio internacional, tem sido cada vez mais enfatizada ultimamente a necessidade de uma divisão internacional de vendas, ou, antes, de vendas integradas. A Hitachi e a Toshiba estariam operando intimamente com a General Electric nesse sentido..."

Salientaram nessa ocasião que grandes benefícios foram obtidos pela coordenação dos projetos da General Electric, Toshiba e Hitachi. E em junho de 1967, durante a reunião anual habitual de cúpula, a Mitsubishi voltou a pressionar a Westinghouse a acertar uma divisão de mercado em escala mundial. [66]

[66] *Loc. cit.y* Documento w. priot 514 e 331 a 338, memorando Weico, 21 de setembro de 1967, assinado por Frank Delcio, enviado a todos os gerentes de divisão (NHL 2 A — 3 A) bem como relatório sobre conferência da cúpula, 12 a 14-6-67 — Gateway Towers, assinado por J. E. Schllling.

"Vendas integradas: A Mitsubishi manifestou considerável interesse em desenvolver com a Westinghouse formas e meios de aumentar a participação conjunta em vendas integradas no mundo todo. Sublicenciamento: a Mitsubishi manifestou interesse em sublicenciar produtos licenciados originalmente pela Westinghouse para países subdesenvolvidos da Ásia e da América do Sul. A Mitsubishi acha difícil exportar produtos completos para esses países e descobriu que, geralmente, para participar nesses mercados é necessária uma combinação de Assistência Técnica e fornecimento de componentes e sublinhas de montagem. Em geral, os produtos em questão não requerem técnicas avançadas e as companhias beneficiárias da licença estão normalmente realizando montagens sem mais sofisticação.

A grande corporação americana receosa da legislação anti-truste dos Estados Unidos, que não parecia lógica aos japoneses, ainda hesitava. Lembrava-se certamente dos processos de Filadélfia, de

1963, que resultaram em penas de prisão e pagamento de vultosas indenizações.

A perspectiva de grandes lucros venceu, no entanto, a inibição natural da Westinghouse. E, já em sua edição de 20 de junho de 1967 o *The Japan Economic Journal,* de Tóquio, anunciava em manchete: A Indústria Elétrica Altera Sistemáticas de Exportação. E a notícia dizia: "Um dos novos objetivos é aprimorar a divisão internacional do trabalho como núcleo para futuras exportações em conseqüência das encomendas que, desde o ano passado, suas congêneres americanas e européias lhes ofereceram". "A entrada simultânea (na iea) se deveu a necessidade de reformular todo o setor de exportações, a fim de garantir um fluxo constante de encomendas do estrangeiro para cada companhia, consolidando o seu apoio financeiro e operacional".

E, desde 1966, as corporações japonesas participaram de todas as negociações da iea. Mas, em virtude da legislação antitruste de seu país, declinaram de receber o devido número de inscrição.

O primeiro negócio foi fornecer equipamentos eletromecânicos para a Usina Ilha Solteira. Exemplo que outros seguiram.

Um fornecimento de locomotivas para a cremalheira da Estrada de Ferro Santos-Jundiaí foi mal sucedido. Além de terem de pagar US$ 1.250.000 à firma suíça Brown Boveri a título de compensação pela desistência de um contrato prestes a ser assinado, tiveram que arcar com vultosos prejuízos oriundos de incapacidade técnica. Maior prejuízo sofreria, no entanto, o Brasil, com a paralisação de uma das vias vitais de transporte entre as cidades de São Paulo e Santos.

Em face dos fundos de compensação e combate, partes integrantes dos acordos-cartel firmado em escala mundial, já houve perguntas formuladas em juízo. Assim, a Zenith Rádio Corporation desejou saber quem compensara os produtores japoneses de preços de dumping oferecidos no mercado mundial e que estavam levando à ruína empresários tradicionais do ramo da indústria eletrônica de consumo e diversão. A suspeita recaiu sobre a Siemens, a Philips e a General Electric que, fiéis à tradição antiga, financiavam a guerra de extermínio contra produtores independentes da Europa e dos Estados Unidos.

17. Os Acordos Especiais e o Brasil

"Um acordo especial poderá ser firmado com referência a qualquer transação ou território especial" (a *Special arrangement may be concluded in respect of any particular transaction or territory)* ,[67]

dispõem os contratos da iea. Assim, em 1964, subsidiárias de empresas internacionais (General Electric, Siemens, aeg, asea, Induselet-Westinghouse, Brown Boveri e Line Material Hitachi)r instaladas no Brasil, resolveram firmar um *Special Arrangement,* criando o Instituto Brasileiro de Estudos sobre o Desenvolvimento da Exportação de Material Elétrico PesadgjíiBEMEP^ Por motivos políticos decidiram, abrindo exceção à regra internacional, incluir uma firma nacional, a Itel S. A. Indústria de Transformadores, a qual uma parcela de 5% do mercado brasileiro de transformadores fora alocada, cabendo a ela, ainda, a honra de indicar o primeiro presidente do Instituto.

[67] Agreement P(H)C, 19th May 1965 (revised 10-25-65), registrado no Bundeskartellamt (Departamento Federal de Cartéis), Berlim e revigorado por um outro acordo em 23 de maio de 1972 .

O IBEMEP levava o mesmo nome do cartel francês (Office d'Etudes pour l'Exportation du Material Electro-Mecanique Français) e de outros pares, revelando com isso sua filiação internacional e a padronização dos seus métodos de trabalho.

Promover as exportações brasileiras, concorrendo ferozmente com as casas matrizes das empresas fundadoras do ibemep, foi o objetivo alegado desta associação. Os resultados alcançados, após 5 anos de ininterruptos trabalhos, reuniões semanais de diretores de empresa com Jean Rousseau, Karl F. Göllner, Renato Meier, Thomas Romanach, Egon Jost e outros, todos administradores de primeira linha, devidamente auxiliados por um secretário-geral, secretárias, duas linhas telefônicas e amplo escritório bem no centro da cidade de São Paulo, foram realmente auspiciosos?

Conseguiu o ibemep, de fato, em trabalho árduo com inúmeros relatórios *(Progress reports),* enviados às casas matrizes, com as quais supostamente concorria, dar cabal demonstração da superior capacidade administrativa de corporações multinacionais.

Imprimia-se um folheto contendo os nomes dos associados para distribuição junto às Embaixadas brasileiras. Este fora o resultado, segundo depoimento do presidente da entidade prestado junto ao cadê, quando solenemente entregara o impresso.[68]

[68] Depoimento de José Manoel Azurza Ugarte, 9 de dezembro de 1975, perante o cadê — Conselho Administrativo de Defesa Econômica.

Na verdade,porém, o objetivo do ibemep fora outro. Promover as importações brasileiras e assegurar o pleno emprego das fábricas matrizes, tudo de acordo com objetivos superiores, estabelecidos

desde há 70 anos, os quais incluíam combate aos não-membros. Regulamentos internos alterados cada seis meses, rezavam:

Parágrafo 24 — Os preços finais de venda decididos em reunião, deverão incluir 2% (dois por cento) para a constituição pelo componente que receber a encomenda, de uma "reserva para combate".

Artigo 50 — Caso algum componente deixe de participar neste programa, ele será sistematicamente combatido pelas demais que alternar-se-ão no combate.

Parágrafo único — Para os efeitos deste artigo, os componentes utilizar-se-ão da reserva estabelecida no artigo 24.

Este regulamento interno também não fora fruto da laboriosa intervenção de advogados brasileiros. Copiara-se simplesmente regulamento semelhante, aprovado desde longa data em países industrializados como a Alemanha e a França. Na verdade, fora o Sr. Jean Rousseau que os trouxera da Bélgica, devidamente conferidos pela zelosa Siemens S.A.

A fim de diferenciar as subsidiárias das matrizes, as associadas do ibemep resolveram ainda adotar letras de código de identificação, [69] em vez de números, significando A (itel), B (aeg), C (Brown Boveri), D (ACEC-Charleroi-Westinghouse), E {asea), G (Siemens), tudo de acordo com a mais sólida tradição conspirativa.[70]

[69] Dados extraídos de atas de reuniões diversas, em poder do autor.

[70] A organização da iea e do ibemep, fora estudada independentemente por diversos especialistas, destacando-se entre eles a Prof. Barbara Epstein e o Prof. Richard Newfarmer. Diversos membros de reunião da cúpula e de trabalho relataram suas experiências *(Tapes* em poder do autor). Charles A. Bane descreve, outrossim, a organização do cartel da Indústria Elétrica em *The Electrical Equipment Conspiracies (The Treble Damage Action).*

E não há dúvida, as medidas predatórias aplicadas contra a indústria nacional, tiveram efeitos devastadores. Enquanto que empresas nacionais participavam ainda em 1964 em 60% de todos os capitais investidos nesse setor, a sua participação decresceu para 8,7%, em 1972,[71] as importações explodiram, subin do de US$ 67.016.696 em 1964 para mais de US$ 1.355.581.984 em 1974.

E a indústria brasileira apresentava sua tradicional capacidade ociosa. [72]

[71] Doellinger, Carlos von e Cavalcanti, Leonardo — *Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira,* ipea (Instituto de Planejamento Econômico e Social), Relatório de Pesquisa n.° 29, p. 38 (Quadro III.7). Um estudo do Senado norte-americano indica que no ano de 1966, 61% da indústria' de máquinas elétricas se encontrava em mãos estrangeiras. Newfarmer R. S. e Mueller W. P.: *Multinational Corporations Brazil and México, Structurál Sources of Economic and Non-Economic Power.* Washington *US* Senate, Subcommittee on Multinational Corporations, Government Printing Office, june, 1975.

[72] bnde — abdib — ipea, "Setor de Produção de Bens de Capital" (Sín-teses de Pesquisas), Tecnometal Estudos e Projetos Industriais S. A., Rio de Janeiro, 1972. Ver relatórios anuais 1964-1975 de abdib (Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Indústria de Base) e da abinee (Associação Brasileira da Indústria Eletroeletrônica).

18. O Cartel Internacional de Cabos Elétricos

O cartel de cabos elétricos ganhou, no decorrer dos anos, notoriedade em virtude de diversas condenações que sofreu. [73]

[73] Membros do cartel de cabos na Alemanha foram condenados em 1974 a multas totalizando Marcos 850.000. Ver Relatório do Departamento Federal de Cartéis, Berlim, para o ano de 1974, p. 55.

O primeiro cartel do setor foi fundado em 1899, na Inglaterra, seguindo o modelo tradicional de divisão de mercados. Posteriormente, em 1907, ele ampliou seu âmbito de ação, com o entendimento realizado entre as empresas britânicas e alemães, entendimento que se consolidou em 1928, quando foi fundado um cartel internacional de cabos elétricos, a ICDC-International Cable Development Corporation, registrada em 1931 em Vaduz. Quinze cartéis nacionais com cerca de 90 membros produtores constituíam o campo dos associados criteriosamente selecionados. Além de fabricantes europeus, participavam do acordo produtores do Japão, do Canadá e dos Estados Unidos. A proteção de mercado cativo constituía como sempre base do entendimento. Combinava-se não construir fábricas em países não produtores. Camuflando os acordos restritivos e possibilitando ao mesmo tempo vendas internacionais com preços sobre ou subfaturado, conforme o caso, imprescindíveis à redução do Imposto de Renda devido, foram pactuadas as cotas de exportação mútuas. Assim, os ingleses estavam interessados em fornecer cabos à Alemanha e vice-versa, mas preços mínimos tiveram que ser impostos e seus membros se obrigavam a aceitar sempre contratos a eles alocados. A fim de reduzir o risco empresarial, concordaram os membros, como é praxe em cartéis bem

estabelecidos, dividir democraticamente os lucros obtidos *(profit pooling). A* icdc era, pois, de fato, uma sociedade monopolista que dominava o mercado mundial de cabos elétricos e do qual participavam como sócias as grandes corporações signatárias do acordo.[74]

[74] Histórico da icoc-International Cable Development Corporation em *The Monopolies and Restrictive Practices Commission — Report on the Supply of Insulated Electric Wires and Cables,* London, 1952.

A Segunda Guerra Mundial não afetou a existência da icdc. Em novembro de 1939, os membros, em reunião amigável, decidiram ignorar a guerra e continuar, na medida do possível, suas atividades normais. Mas, o aparecimento do bloco soviético criou, realmente, obstáculos intransponíveis, forçando a adoção de um novo acordo em 1947, o assim chamado Lausanne Agreement. Proteção de territórios cativos e nível de preços de países produtores constituíam novamente objetivo prioritário.

O consenso dos sócios, expresso, entretanto, em uma reunião de 1949, tornava claro que urgia restabelecer o quanto antes os acordos de pré-guerra. Mantido sobre segredo absoluto, alcançou a icdc resultados verdadeiramente auspiciosos. Conseguiu evitar o surgimento de novos países produtores, concorrentes indesejáveis, e elevar substancialmente o nível geral de preços. Um estudo realizado na Alemanha, em 1975, constatou que os produtores de cabos elétricos desistiram de aumentar o volume físico de suas exportações, preferindo realizar lucros unitários maiores. E prossegue o estudo: "Tornou-se óbvio que foram realizadas as rendas monopolistas".

E "isso somente é viável mediante cartelização global do setor", prosseguiu o Instituto de Kiel.[75] Em 1969, houve interferência da comissão de monopólio do Mercado Comum Europeu, de Bruxelas. A ação judicial, no entanto, não logrou êxito.

[75] Glismann, Dr. Hans — *Wettbewerbsbeschraenkende Absprachen im Aussenhandel* Kieler Studien, Instituí fuer Welwirtschaft, J. C. B. Mohr (Siebeck) Tuebingen, 1975, pp. 188-193.

Desagradavelmente surpresos, membros da icdc constataram, em abril de 1975, que houve desertores em seu meio. O *The Times,* de Londres, publicou detalhes dos mais confidenciais da atuação'conspirativa de renomadas corporações internacionais.[76] Turismo corporativo e encontros furtivos mantidos em Hamburgo, Lausanne, Turku, Amsterdã e outros pontos turísticos da Europa, levaram à

elaboração de um novo contrato de cartel, regulamentando o mercado de cabos elétricos em escala mundial.

[76] *The Times* — London, 7 de abril, 1975. "British cable makers in 20 nation cartel to share out export deals at agreed minimum prices". Reportagem de Malcolm Brown und Maurice Corina.

Satisfeito, conseguiu o secretário da associação clandestina, Henry Günther Herring enviar aos associados, em 17 de outubro de 1974, os novos acordos firmados, que incluíam medidas de combate drástico, visando a impedir em definitivo o surgimento de mais concorrentes indesejáveis. O relatório enviado aos associados em 4 de outubro daquele ano relatava o procedimento adotado. Combates vigorosos foram travados contra empresas sul-africanas.

Entrar em acordo com fábricas polonesas, pequenas cotas de exportação em face da impossibilidade de aplicar medidas convencionais de combate e de vencer empresas apoiadas pelo Estado, foi uma concessão desagradável. À empresa Furukawa,[77] do Japão, que desejava se associar, no Brasil, ao não-sócio Kaiser Alumínio S.A., fábrica de cabos, situada em Guaratinguetá, a icdc recomendou, segundo protocolo de 4-10-1974 a se entender com os associados da seção local no Brasil.

[77] Em maio de 1976 a Fair Trade Commission acusou seis produtores de cabos elétricos, Sumitomo, Furukawa, Fujikura, Hitachi, Showa e Dainichi Nippon, de conspiração, visando elevação de preço. Os produtores que se incluem dentre as melhores companhias do ramo, se reuniam constantemente em níveis de gerência diversas, de presidentes a diretores assistentes — *Electrical Week,* may 24, 1976.

A Condenação dos Produtores de Cabos

Desgostosos das atividades ilegais exercidas pelos conspiradores o Governo inglês decidiu processá-los.[78] Constava que os cor reios britânicos tinham sido roubados em cerca de 25 milhões de libras no decorrer de 10 anos. O acordo firmado às custas dos usuários ingleses permitiu aos conspiradores obter retornos anuais sobre o capital investido de até 53,5%, mas nunca inferiores a 38,6%, comparados à média industrial inglesa de 13,6%, enquanto que no Brasil, a Pirelli, membro do cartel de cabos e condenada pela cadê por abuso do Poder Econômico no setor de pneus, realizou em 1974, um lucro líquido da ordem de 40% de seu patrimônio líquido.

78 ver *The Economist,* 15 de março de 1975 — Cable Makers Ring It's a fair cop. e financial/times, 27-11-75 — London. "Cable Agreement too restrictive says Post Office".

19. O Caso Cônsul

A próspera indústria italiana de aparelhos de eletrodomésticos, geladeiras e máquinas de lavar roupas, foi desnacionalizada no fim da década de 60. [79] A Philips adquiriu a Ignis, [80] ficando com a AEG-Telefunken participação substancial na empresa Zanussi,[81] da qual fora o maior cliente.

[79] Produtores italianos de aparelhos eletrodomésticos, como Zanussi, Ignis e Zoppas, não associados aos cartéis tradicionais da indústria elétrica, conseguiram, adotando estratégia de mercado agressiva, aumentar a sua participação na Alemanha, de 17% para 35,5% no breve período de 5 anos, entre 1965 e 1970, ocasionando ao mesmo tempo declínio de preços de 6,3% para produtos da assim chamada linha branca, geladeiras e máquinas de lavar. Reunindo-se em sessão de emergência em fins de 1969, nos escritórios centrais da AEG-Telefunken, de Frankfurt, as empresas alemãs cartelizadas, decidiram reagir e a sua primeira providência foi aumentar, de comum acordo, os seus preços. (*Press release do Bundes-kartellamt,* n.° 9/70, de 8-4-70, "multa para fabricantes de máquinas de lavar por conluio de preços). A segunda decisão foi assumir o controle da indústria italiana, no que lograram êxito. A AEG-Telefunken AG, e a Zanussi SP A, acordaram em 1970 constituir uma subsidiária para produção de aparelhos eletrodomésticos, plano que no entanto, não foi concretizado. Posteriormente o Departamento Federal de Cartéis vetou a aquisição de mais de 20% das ações da Zanussi pela aeg, *Rechenschafts-bericht d es Bundeskartellamtes,* 1973, pp. 70-71.

[80] "Entre suas (da Philips) últimas importantes aquisições figura o grande produtor italiano de geladeiras e aparelhos eletrodomésticos ignis (Guia Interinvest, ano 1975, p. 478).

[81] Ver *Annual Reports on Competition Policy in* oecd *Member countries,* 1974, n.° 2, p. 45, "Electric Household Appliances".

Os empresários italianos em acelerada expansão, repentinamente viram minguar seus créditos comerciais anteriormente substanciais, e seus banqueiros lhes impuseram associação com empresas mais fortes, membros do cartel da indústria eletroeletrônica, seção dos aparelhos eletrodomésticos.

Foram fundados em 1939, por iniciativa da International General Electric-IGE diversos cartéis de aparelhos eletrodomésticos,, como refrigeradores e máquinas de lavar roupa, participando como membros natos da divisão americana a International General Electric-IGE, a Westinghouse e a Kelvinator, entre outras. O Brasil foi desde aquela época objeto de acordo dos membros da seção de máquinas de lavar, que, em uma reunião datada de 7 de outubro de 1940, incumbiram o Sr. Koch, da General Electric, de aprontar um estudo visando a aumentar as vendas de máquinas de lavar roupa no Brasil. Decidiu-se elaborar um folheto em língua portuguesa, promovendo as máquinas de lavar. O folheto foi realmente impresso e distribuído em 1941, e

resultou num aumento de 86% das exportações dos associados para o Brasil. [82]

82 The Electric Refrigerator Section, fundada em 22 de novembro de 1937, The Electric Washing Machine Section, fundada em 19 de maio de 1939. Ver Report of the Federal Trade Commission on International Electrial Equipment Cartéis, 1948, *op. cit.,* pp. 83-85. Ver também testemunho do Dr. Kurt Markert perante Subcommittee on Anti-Trust and Monopoly, 30 de abril de 1974, *International Aspects of Anti-Trust Law,* 1974, p. 664.

No período de após-guerra diversas indústrias de aparelhos de eletrodomésticos, entre as quais a firma Cônsul, de Joinville, apareceram no Brasil. A exemplo da maioria dos outros fabricantes nacionais de eletrodomésticos, cuja expansão constituía orgulho do modelo brasileiro dos anos de 1965 a 1975, a Cônsul baseou seu desenvolvimento na importação de compressores de frio, incluídos em "armários de aço", fabricados no Brasil e que se chamariam geladeiras.

Wittich Freytag, no entanto, por volta de 1971, compreendeu que a sua dependência em relação aos compressores de frio importados significaria um risco empresarial que caberia evitar. E, em conjunto com a empresa Springer, do Rio Grande do Sul, de Paulo Vellinho, resolveu constituir a Embraco S.A., Empresa Brasileira de Compressores, para fabricar as unidades seladas a concorrer com a única fábrica existente no Brasil, a Unifrio, de Niterói.

Não se tratava da primeira iniciativa brasileira, visando à fabricação de compressores de frio. Já em 1968, a firma Edimetal S.A., importara da Alemanha uma instalação completa, com *o* objetivo de produzir unidades seladas no município de Barra Mansa, sob licença da empresa norte-americana Tecumseh[83] O empreendimento, porém, teve fim melancólico. A empresa do grupo Casari faliu, sendo as máquinas, até hoje. oferecidas a quem se dispuser a comprá-las.

83 A empresa Tecumseh domina o mercado norte-americano de compressores de fibra possuindo subsidiárias e licenciadas em todo o mundo, fornecendo através da sicom, do grupo Pereira Lopes-iBESA, General Electric, Tecumseh e Tool Research, grupos compressores para o Brasil. Ver reportagem "O alto custo de um eletroeletrônico made fri Brazil", de Ana Maria Baccaro, *Jornal da Tarde,* de 8-4-76.

Por sua vez, um funcionário do Banco do Brasil, realmente previdente, já salientava, em 1958, que o Brasil certamente não possuiria condições econômicas para produzir compressores de frio para geladeiras.[84] Mas o Sr. Wittich, empresário atrevido, se lançou ao novo empreendimento, desconhecendo a sistemática da operação do

cartel da indústria elétrica e não sabendo que, já em 1972, autoridades brasileiras foram alertadas sobre o eminente perigo de desnacionalização da Cônsul.

[84] Funcionários do Banco do Brasil condenaram, por volta de 1955, "a validade de se pensar em fabricar geladeiras no Brasil. Acreditavam que isto iria demorar muito. Os recursos do Banco não deveriam jamais ser postos à disposição de aventuras desse tipo. Um deles dizia com espanto: 'Imagine que se está falando até em fabricar aqui a unidade selada'. " Em Medeiros Lima — *Petróleo, Energia Elétrica e Siderurgia*

(Um Depoimento de Jesus Pereira Soares), Rio de Janeiro, Ed. Paz c Terra, 1975, p. 136. "O Dr. Eugênio Gudin, verdadeiro guru, cujas palavras têm força de lei, embora muitas vezes desmentido pelos acontecimentos, tachou todo o esforço no sentido de implantação da indústria automobilística no Brasil como sonhos de Disneylândia". *Ibid.,* p. 136,

E tudo se processou de acordo com o figurino. A empresa Philips começou a adquirir grandes quantidades de geladeiras Cônsul, vendendo-as sob sua própria marca e estabelecendo uma posi-ção inicial de dependência.[85] Introduzida a marca Philips no mercado brasileiro, às custas da geladeira Cônsul, aproximou-se a Philips da família Freytag, sugerindo-lhe a venda da próspera Cônsul e ameaçando, ao mesmo tempo, montar uma fábrica de geladeiras no município paulista de Rio Claro, onde já comprara o respectivo terreno para a futura indústria, a fim de posteriormente, mover-lhe concorrência.[86]

[85] "Há quatro anos a Cônsul fabricava geladeiras para a Philips. Nossas relações sempre foram sérias e amigáveis. Sabíamos que aquele seria o primeiro passo para a Philips fabricar no Brasil a linha branca. Mas,, se não fornecêssemos as geladeiras para eles, outros o fariam". Entrevistai de Wittich Freytag ao *Jornal do Brasil,* publicada em 31-7-75.

[86] *Idem.*

Iniciaram-se as dificuldades de abastecimento de compressores de frio. O bnde negou o crédito. O cip não autorizou a margem de lucro adequada ao empreendimento;[87] e, em 1975, aproximou-se a hora da verdade. Ao Sr. Freytag não restou senão a alternativa de vender a empresa a fim de salvá-la de fim melancólico, sem compressores, sem recursos, enfrentando um concorrente poderoso como o cartel conjugado da indústria eletroeletrônica no Brasil. O governo brasileiro então vetou a venda da Cônsul ao grupo estrangeiro, mas não lhe ofereceu solução. E a Cônsul continuou mergulhada em dificuldades intransponíveis.

[87] "As regras do jogo devem ser mudadas, de modo que os empresários deixem de ser considerados como ladrões. Os preços fixados pelo cip à produção da Cônsul

acabariam por estrangular a empresa, levando-a a ruína". *Idem, Jornal do Brasil,* de 31-7-1975. E continuava: "Há cerca de um ano, o cip vem manietando a nossa empresa. Não reconhece o aumento das despesas e dos encargos financeiros. Nossos concorrentes vendem a preços superiores, apesar de alguns dos nossos componentes serem até mais caros. No entanto, nunca conseguimos igualar seus preços porque o cip não deixava". "Disse que era preciso que se estabelecesse uma rentabilidade justa, já que para diversificar uma linha era necessário tempo e maturação e as despesas decorrentes desse tempo. Entretanto, afirmou, não há recompensa por esse tempo. O cip não aceita".

O principal objetivo do cartel, entretanto, fora alcançado. Assegurou-se a contínua importação de compressores de frio, mantendo-se a dependência da indústria eletroeletrônica nacional. Para uma produção conjunta de 1.207.000 aparelhos de ar condicionado e refrigeradores, incluindo também, na estatística, as unidades refrigeradas a gás engarrafado, seriam importados em 1974, 435.836 unidades de compressores no montante de 19.418.687 dólares.[88]

[88] *Anuário* abinee, 1975, *op. cit.,* pp. 53, 124-125.

Wittich Freytag concluiu o relato do caso Cônsul: "Querer concorrer com os grandes grupos é quase uma utopia".

20. O Cartel da Indústria Eletrônica

Procedimento semelhante pode ser observado no setor da eletrônica de consumo. "As empresas multinacionais que operam no ramo dos eletroeletrônicos estão vendendo os seus produtos por preço inferior ao custo, com o objetivo de ganhar mercado", [89] se queixavam Eugênio Staub e Affonso Brandão Hennel, diretores do Gradiente S.A. e da Semp S.A., empresas nacionais que até o momento conseguiram realizar o milagre de sobreviver.

[89] Ver *Gazeta Mercantil,* de 20 de julho de 1973, *"Dumping* o que a Gradiente dirá à cpi".

Segundo os empresários, foi por causa_jdo ~*dumping*r. que a participação de mercado das empresas nacionais, fabricantes de aparelhos eletroeletrônicos caiu em 10 anos de 70 para 20%. Nesse período cerca de 20 empresas nacionais passaram para o controle estrangeiro, faliram ou fecharam. "E Hennel vai, pausadamente, citando as fábricas nacionais que desapareceram: Windsor, Tele-União, Sibeal, Artel, Columbia, Millen, Polivideo, Pilot, Zilomag, Amaral e Campos, Emerson, Telespark, Lancaster, Mundial, Em-pire e Invictus",[90] às quais, outras, como abc Televisão, já se juntaram.

[90] *Idem*

"Lucros nós não fazemos", confessou Karl Friedrich Gõllner,[91] Presidente da AEG-Telefunken do Brasil S.A., em interrogatório no cadê, após ter investido no Brasil US$ 37 milhões em uma fábrica de televisores a cores, quando a matriz do aeg em Frankfurt, já a beira da insolvência, empenhava o seu edifício-sede como garantia a credores impacientes.

Das onze empresas do setor, sete são filiais de multinacionais, que utilizam o País como escoadouro de sua produção, importando, por exemplo, 85% dos componentes de aparelhos de televisão a cores, símbolo de status de nossa classe de gerentes e empregados emergentes, baluarte da desnacionalização e colonização da economia brasileira.

Enquanto que a venda de aparelhos eletrodomésticos subia mais de 15% em 1975, a produção de componentes eletrônicos baixou em 25%.[92] E é fácil explicar esse paradoxo, pois enquanto as empresas dos países industrializados, em forte recessão, ficavam sem encomendas, tornava-se interessante transferir encomendas do Brasil às fábricas da Alemanha e do Japão, garantindo-lhes ocupação.

[91] Interrogatório de Karl Friedrich Gõllner-CADE, 10 de dezembro de 1975, Processo Administrativo n.° 19.

[92] Em processo movido pela Zenith Radio Corporation, foi levantada a questão, se não seriam por acaso as empresas Philips, General Electric e Siemens os financiadores das campanhas *dumping,* dirigidas por empresas japonesas contra concorrentes médios dos gigantes cartelizados da indústria eletroeletrônica. Durante o outono de 1973 as empresas Sony e Philips realizaram um encontro de uma semana em Viena, a fim de coordenar os seus negócios em escala mundial. "A partir de um determinado nível (de diretoria) nos entendemos muito bem" relatou a revista *Trend* em seu número de fevereiro de 1974, p. 90.

O clamor contra atividades de empresas multinacionais, cartelizadas, é mundial. Protegidos em seus mercados cativos acordados com as gigantescas indústrias eletroeletrônicas mundiais, as empresas japonesas lançaram a forte ofensiva de exportação. E, em todo o mundo, empresas concorrentes sucumbiram.

Em fevereiro, maio e junho de 1972, empresas alemãs se reuniram com os japoneses, a fim de, em comum acordo, dividir o mercado alemão, e já no dia 16 de agosto de 1972, o Departamento Federal de Cartéis apreendeu na Jetro Japan Externai Trade Organization, os protocolos dos acordos.[93]

[93] Nawrocki, Joachim — *Komplott der ehrbaren Konzerne.*

Nos Estados Unidos, a produção de aparelhos de televisão e rádios decrescera acentuadamente, forçando empresas americanas a estabelecer fábricas na China Nacionalista e desistir de sua produção norte-americana. E a importação de rádios pelos Estados Unidos aumentou de 150 mil em 1955, representando mais ou menos 2% do movimento global de vendas para 97% de todos os rádios vendidos em 1973. As indústrias domésticas tão-somente responderiam por menos que 3% de todos os rádios produzidos. E a importação de aparelhos de televisão aumentou de 7 mil unidades em 1960 para mais de 64 milhões de unidades em 1973. E tamanhos foram os prejuízos causados aos produtores norte-americanos, que a firma Zenith Radio Corporation se viu forçada a processar o cartel da eletrônica de consumo, a fim de poder sobreviver. [94] e [95]

[94] Ver processo da Zenith Radio Corporation, Plaintiff contra Matsushita, Toshiba, Sharp, Mitsubishi, Sanyo, Sony, Motorola, Defendants United States District Coart of Pennsylvania, Estados Unidos, Indenizações pleiteadas US$900 milhões.

[95] Ver também Matthies, Klaus, em "Gewerkschaften contra multinationale Unternehmen" em *Multinationale Unternehmen, Anfang oder Ende der Wellwirtschaft,* p. 91.

Mas o cartel da indústria eletrônica apoiado pelo cartel de componentes, International Components Group, de Londres, não atuou somente no setor da eletrônica de consumo. Atuando em Acordos de Importação, chantageando produtores nacionais ou lhes fornecendo componentes defeituosos conseguiu ele eliminar toda iniciativa brasileira do setor. Empresas como General Control, Transistrol, Multitron ou Codima, desde 1970 não conseguiram mais nenhuma encomenda de equipamentos eletrônicos não seriados, como comandos para acionamento multimotores sincronizados para fábrica de papel, cimento ou siderurgias, cujos projetos de importação o CDI aprovara indiscriminadamente até 1975, não obstante a experiência que os produtores nacionais já possuíam e que os recomendava.

"É necessário destruir a cemec, e outras 50 fábricas nacionais que não se submeteram" assim resumiram certa vez membros de uma reunião de cúpula do cartel do ibemep o seu pensamento.[96]

[96] Relatório interno da Reunião do ibemep, distribuído aos diversos membros participantes dos encontros de alto nível do cartel. Cópia dirigida a Jean Rousseau, diretor-superintendente da firma Induselet subsidiária da ACEC-Charleroi. Desses encontros participavam Thomas Romanach (GE), Renato Prado (GE), Michael de Ia Camp (Siemens), Olof Alveskoog <asea), Manoel da Costa Santos (asea) e Henrique Brëuer (Brown Boveri), entre outros.

21. Cooperação entre Cartéis — A Acesita e as Chapas Silicosas

Freqüentemente, a Companhia de Aços Especiais Itabira S.A. (Acesita), produtora de chapas silicosas, é alvo de cerrados ataques do cartel de material elétrico, que tenta assim forçar o Estado brasileiro, a quem ela pertence, a transferir o seu controle acionário a uma empresa estrangeira.[97] Proprietária de vasta jazida de minério de ferro, a Acesita ocupa uma posição estratégica para toda a indústria elétrica brasileira, uma vez que o domínio desta fonte de matéria-prima insubstituível, as chapas silicosas, constitui uma peça importante no jogo do poder econômico

[97] *Tribuna da Imprensa,* 15-8-75, Senador Evandro Correia: "Querem alienar a Acesita". "A União não pode arcar com o acúmulo de prejuízos para o Tesouro Nacional decorrente da soma de "Déficit" que a Acesita vem apresentando ano após ano". "Apesar de reconhecermos que a alienação desse patrimônio a particulares poderia gerar protestos da opinião pública, embora infundados, encorajamo-nos a proclamar que «ó a transferência à iniciativa privada das ações que o Banco do Brasil detém, poderia corrigir a situação lamentavelmente anômala de uma empresa que poderia, sob uma gestão altamente técnica, recuperar-se e carrear lucros para o Brasil". Voto derrotado de Tristão da Cunha, Conselheiro Presidente do CADE-Conselho Administrativo de Defesa Econômica, em Canedo de Magalhães, Guilherme A. — *O Abuso do Poder Econômico — Apuração e Repressão* (Legislação e Jurisprudência), Editora Artenova, 1975, p; 150.

De acordo com o figurino, o cartel de material elétrico empreendeu, em 1972, nova ofensiva para eliminar essa companhia estatal. A Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (abinee), sob a direção de representantes das corporações associadas ao IBEMEP e à iea, começou a exigir liberdade de importação de chapas silicosas, com isenção de direitos, como se não existisse similares de fabricação nacional, e divulgou uma carta circular, na qual atacava duramente a Acesita, provocando o protesto de várias firmas brasileiras.[98]

Naquela época, a campanha contra a tecnologia empregada pela Acesita para a produção de aço silício, com laminação a quente,[99] ganhou_ intensidade.

[98] Carta circular de 16-6-1972, n.° 232.153 da abinee, São Paulo, assinada por Werner F. Uszball, Chefe do Departamento de Comércio Exterior daquela entidade. Essa carta justificava as importações não s6 por motivos técnicos, mas também por motivos econômicos e financeiros.

[99] A Acesita produzira chapas de aço silício sob licença do Edelstahl-werke Neviges da Alemanha, fundados pelo *out-sider* Willy H. Schliecker cujo grupo econômico, incluindo estaleiros, foi em 1963 levado à falência,, em virtude de manobras financeiras encetadas por bancos da Alemanha.

A Nippon Steel anunciou que estaria em condições de produzir, através da Usiminas, chapas silicosas de grão orientado, com laminação a frio, tendo efetuado um acordo com a Armco (norte-americana) para que ela não fornecesse *know-how* à Acesita. A implantação do projeto seria acelerada, de sorte que a produção de aço silício pudesse começar em 1973. A eliminação da Acesita possibilitaria o estrangulamento de centenas de pequenas e médias empresas brasileiras de material elétrico, uma vez que elas não teriam condições de cumprir as cotas normalmente impostas pelo cartel internacional para a compra de chapas silicosas, matéria-prima essencial e insubstituível, tão importante para o setor como os fios de cobre e os componentes elétricos. A Acesita conseguiu,, entretanto, sobreviver e, em maio de 1974, o Governo já sob a presidência do Gen. Ernesto Geisel, voltou a proibir as importações de chapas silicosas.

Estudos realizados na Europa demonstraram que o ataque a Acesita não constituíra uma iniciativa local, mas, pelo contrário, obedecera a uma estratégia global, já constatada em 1946 na Inglaterra, forçando o governo britânico a enviar uma delegação aos Estados Unidos a fim de negociar uma garantia de abastecimento de chapa silicosa.[100]

[100] The Monopolies and Restrictive Practices Commission — Report on the Supply and Export of Electrical and Allied Machinery and Plant., p. 317.

Em 1953, assinou-se na Europa a Convenção de Exportação de Bruxelas, cujo objetivo era fixar preços mínimos, sobrepreços e condição de pagamento a serem impostos por membros do cartel de aço aos países em desenvolvimento.[101] Acordos de proteção de mercado cativo e fixação de cotas de produção constituíram também, como em todas as demais associações, a base normal dos entendimentos. O único território excluído aos acordos foi o território dos Estados Unidos, onde os membros do cartel encontraram forte oposição às suas tentativas de domínio de mercado, oposição que culminaria com a imposição de quotas de importação a partir de 14 de junho de *76,* a fim de assegurar o emprego na indústria americana de aços especiais, na qual havia 31 mil operários ociosos no início do ano.[102]

As atividades da Convenção de Bruxelas foram coroadas de êxito. O cartel de chapas elétricas conseguiu vender seus produtos à América Latina e à Europa Oriental a preços bastante superiores à

cotação internacional vigente, entre 1960 e 1970, em seus mercados cativos.[103]

[101] Glismann, Hans H. — *Wettbewerbsbescíircenhende Absprachen im Aussenhandel,* Kieler Studien, Institut fuer Wtitwirtschaft an der Uni-versitaet Kiel, Herausgegeben von Prof. Herbert Giersch, J. C. H. Mohr (Paul Siebeck) Tuebingen, 1975, p. 218.

[102] *Business Week,* march 29, 1976, p. 35: "A holding action on spe~ ciality Steels e *Time Magazin* "Politics Over Philosophy", 29 de março de 1976, p. 37.

[103] Glismann, *op. cit.,* p. 223.

A sólida relação de amizade, consolidada por múltiplos Conselhos Fiscais mútuos, que os grandes consumidores organizados no cartel da indústria elétrica e no cartel da chapa silicosa estabeleceram, permitiu a apresentação de exigências adicionais a competidores menores, visando a eliminá-las do mercado.[104] Assim, em 1971, após reuniões mantidas no Escritório da firma AEG-Telefun-Ren, em Frankfurt, acerca do problema Garbe & Lahmeyer que caberia solucionar, foi aumentada misteriosamente por parte das aciarias alemãs a cota mínima de venda de chapas silicosas.[105]

[104] "O cartel secreto de aços especiais fora perfeito. Participavam dele, também, clientes de vulto". *Der Spiegel,* 19-1-76, p. 36, reportagem sobre multas impostas ao cartel de aços especiais.

[105] Os Srs. Hans Guenther Sohl e Dieter Spethmann, diretores da Thyssenhuette, maior produtor de chapas elétricas da Alemanha, participam do Conselho Fiscal da Siemens, enquanto que o Sr. Dr. Gerhard Tacke, ex-Presidente da Siemens alemã, participa do Conselho Fiscal da Thyssenhuette.

Os resultados não tardaram. Em 1974, a Alsthom, sócia n.° 17 do cartel da iea, anunciou a compra da empresa Garbe & Lahmeyer, que não conseguia mais obter matéria-prima barata. No entanto, a Alsthom, possuidora de superior capacidade administrativa, conseguiu rapidamente restabelecer a lucratividade da empresa alemã, delimitando, outrossim, os campos de competição com os outros associados da iea. E no dia 7 de julho de 1973, Jean Pebereau, Diretor Comercial da Alsthom, sem dúvida ciente de todos os acordos firmados, declarou: "No ano de 1980, teremos tão-somente seis ou sete corporações internacionais atuando no campo da indústria elétrica".[106] Este senhor não esclareceu, porém, que, justamente com outros países, o Brasil certamente não faria parte dos privilegiados. Foi justamente o receio de ver eliminada a sua fonte de matéria-prima essencial que levou empresas brasileiras independentes, empenhadas em preservarem sua existência econômica, a apoiar a Acesita, em 1972, contra o assalto da ABINEE.

[106] VER *BUSINESS WEEK,* DE 7-7-73, P. 56.

Uma operação de busca e apreensão de documentos comprometedores, realizada em 1975, pelo Departamento Federal de Cartéis de Berlim, em escritório de produtores de aços especiais da Alemanha, resultou em multa no montante de 2,32 milhões de marcos. Sete empresas e treze diretores foram condenados. A fim de não alongar a discussão dos delitos comprovados, decidiram os incursos na lei do abuso de poder econômico não apresentar recursos às instâncias superiores[107]

[107] VER *DIE WELT,* HAMBURGO, 19 DE JANEIRO DE 1976 E *DER SPIEGEL,* HAMBURGO, 19 DE JANEIRO DE 1976, "REPORTAGENS SOBRE O CARTEL DE AÇOS ESPECIAIS".

Quanto ao projeto da Usiminas, também pertencente ao Estado, mas orientada pela Nippon Steel, nem sequer começou a funcionar, pelo menos até fevereiro de 1976 e, ao que tudo indicava, jamais começaria, porque o seu objetivo realmente não era produzir aço silício com laminação a frio e sim destruir quem o produzia no Brasil, com laminação a quente. "Não posso negar o que foi denunciado", disse o Sr. Wilkie Moreira Barbosa, ex-presidente da Acesita — Companhia de Aços Especiais Itabira S.A., à cpi das Multinacionais, em Brasília.

22. A Indústria Nuclear e o Cartel de Urânio

A Westinghouse encontrou seu mestre em 1976. Um cartel de produtores de urânio colocara em cheque-mate o sócio fundador do cartel da indústria eletroeletrônica. Em 1972 uma libra-peso de urânio ainda custara US$ 5, preço que subira para US$ 48 dólares a libra peso, em 1976, mas já em 1975 a Westinghouse Electric Corp. comunicou a 27 empresas norte-americanas, fornecedoras de energia elétrica, que não possuía os 63 milhões de libras-peso de urânio a serem fornecidos pela empresa a seus clientes de centrais atômicas, durante os próximos anos a preços extremamente baixos, conforme contratos firmados.[108] "Se a Westinghouse for forçada a cumprir os contratos de fornecimento de urânio, os prejuízos da empresa poderão atingir US$ 2,5 bilhões", afirmou um advogado da Westinghouse no início do processo movido por três empresas, Ohio Edison Co., Pennsylvania Power C, e Duquesene-Light C, contra o construtor norte-americano de usinas nucleares.[109]

[108] MORGENTHALER, ERIC (DOW JONES) "AS MANOBRAS DA WESTINGHOUSE" EM *GAZETA MERCANTIL,* SÃO PAULO. 1.° DE OUTUBRO DE 1976.

[109] "WESTINGHOUSE COM O PROCESSO, PREJUÍZOS DE US$2,5 BILHÕES", *GAZETA MERCANTIL,* 22 DE OUTUBRO DE 1976.

"O ataque é a melhor defesa", já dizia o velho rei Fritz da Prússia e assim a Westinghouse abriu um processo em 1976, em Chicago, contra 29 empresas, 12 estrangeiras e 17 norte-americanas, fornecedoras de urânio, acusando-as de formarem um cartel para fixar os preços, de trocarem informações e coordenarem suas atividades para reduzir a concorrência.

Entre os fornecedores acusados, estão a Rio Tinto Zinc a grande empresa britânica, provavelmente o maior produtor, que se recusou a comentar o assunto, e empresas norte-americanas como a Gulf Oil, e a Anaconda. A Utah International Inc., objeto de uma proposta de fusão apresentada em 1975 pela General Electric ao governo americano, também se encontrava entre as acusadas.[110] A General Electric, sagaz, tentara entrar pela porta de fundos no cartel de urânio. Reginald Jones, Presidente da General Electric norte-americana comentara que a proposta de fusão "complementaria o volume crescente dos negócios internacionais da General Electric".[111]

"Biggest Litigation ever" os processos da Indústria Elétrica representarão o maior litígio havido até agora na história, se regozijavam advogados antitruste de Filadélfia já no ano de 1974.

"Do ponto de vista do setor, é necessário que a Westinghouse sobreviva. Não podemos correr o risco de vê-la falir",[112] declarou um dirigente de uma das fornecedoras de energia, mas uma pergunta se colocava. Como calcular as indenizações devidas a todos.

[110] "WESTINGHOUSE DENUNCIA O CARTEL", *GAZETA MERCANTIL,* 19 DE OUTUBRO DE 1976.

[111]THE RISK IN GE'S PROPOSED MERGER" *BUSINESS WEEK,* 29 DE DEZEMBRO DE 1975.

[112] MERGENTHALER, ERIC (DOW JONES) "AS MANOBRAS DA WESTINGHOUSE" *GAZETA MERCANTIL,* 1.° DE OUTUBRO DE 1976.

O cartel de urânio se constituíra em 1972 em Paris. Diretores da Rio Tinto Zinc e funcionários dos governos da Inglaterra, França, Canadá, Austrália e África do Sul se encontraram em fevereiro daquele ano em Paris. Fundaram o Uranium Producers Club, oficialmente chamado The Uranium Marketing Research Organization". Surgiu a proposta de fixar de vez em quando os preços a serem cobrados pelo metal.

Os produtores reunidos controlavam 80% da produção mundial (exceto Estados Unidos e União Soviética) do combustível nuclear requerido para usinas atômicas. Participações de mercado acordadas, asseguravam os negócios.

Ao Canadá pertenciam 33,4%, a França 23,8%, a África do Sul 21,8%, a Austrália 17%, a Rio Tinto Zinc 4%. "Ao grande público devemos apresentar nossas reuniões como encontros para troca de informações de marketing", alertava L. C. Mazel, da Rio Tinto Zinc, em 2 de maio de 1972.[113] Aumentar os preços do urânio fora o objetivo real dos participantes do clube. Os baixos preços que prevaleceram na década de 60 conseguiram fechar inúmeras minerações de urânio. Por outro lado receava-se na Europa que outros produtores de reatores americanos (General Electric) poderiam imitar o exemplo da Westinghouse, alijando empresas européias do mercado mundial de energia atômica por promessas de fornecimento de urânio barato. Em março de 1975 a Alemanha começara a sofrer as conseqüências do conluio.

Os americanos se recusavam a abastecer os reatores germânicos com urânio enriquecido.

Richard Maulin, do governo norte-americano comentara: "Daqui a pouco dependeremos do cartel de urânio como atualmente dependemos do cartel da opep".[114]

O governo alemão, dependente do urânio e do petróleo importados, começou a procurar desesperadamente uma saída. O Brasil se apresentara como parceiro seguro e viável. Um acordo atômico firmado assegurara emprego a indústria de centrais nucleares da Alemanha. O pagamento deveria ser realizado com urânio, só que o Brasil ainda não encontrara esse metal, nem mesmo suficiente para garantir o abastecimento das usinas atômicas de Angra dos Reis.

Mas assim mesmo o Brasil optou pelo futuro, adquirindo usinas atômicas ao preço de US$1.400 por kilowatt, sem saber como pagar, desviando recursos preciosos da ampliação das usinas hidráulicas, cujo custo de construção se situa no Brasil em torno de US$500, por kilowatt instalado.

[113] "PLAUSCH IM KLUB" *DER SPIEGEL,* HAMBURG, 6-9-1976.

[114]"Plausch im Klub" *Der Spiegel,* Hamburg, 6-9-1976.

III
Os Cartéis de Aço e a Indústria de Bens de Capital

EM DATA DE 24 DE FEVEREIRO DE 1976, O SR. HENRIQUE DAVID SANSON, COMBATIVO PRESIDENTE DA SANSON VASCONCELOS S.A.,. QUEIXOU-SE AMARGAMENTE DOS PREÇOS BRASILEIROS DE AÇO. "COMO PODEREMOS CONCORRER COM OS NOSSOS PRODUTOS SE PAGAMOS PREÇOS 40% MAIS ELEVADOS PARA O NOSSO AÇO", DESABAFOU O DIRIGENTE INDUSTRIAL. [1]

Mas a importação do aço, onerando a indústria brasileira de bens de capital, atingiu, em 1974, a importância de 1 bilhão de dólares e os sobrepreços cobrados ao Brasil devem ter sido bastante elevados, se considerarmos a análise, feita pelos alemães, dos preços de exportação de aços para a América Latina, [2] de 18 itens diferentes, de produtos siderúrgicos tais como chapas grossas, chapas finas, tubos, aços especiais, etc. [3]

[1] Declaração do Vice-Presidente da abdib, Henrique David Sanson a jornalistas de economia, reunidos em data de 20 de fevereiro de 1976, na adecif do Rio de Janeiro. Depósito prévio: Em data de 30 de março de 1976, o *Jornal do Brasil* publicou: "Usinas estatais exigem depósito". As Usinas Siderúrgicas estatais decidiram impor uma sobretaxa de 20 a 43% no preço do aço nacional, que comercialmente está sendo chamada de depósito prévio e será aplicada a partir de 1.° de maio de 1976. Para as chapas grossas, o depósito que será de 180 dias, sem incidência de juros e correção monetária, corresponderá a 27% do valor global da encomenda, sendo o correspondente para perfis de 43%. O depósito prévio foi regulado pelo Ofício op/circ, Rio 10.76 da Siderbrás.

[2] Glismann, Dr. Hans H. — *Wettbewerbsbeschrànkende Absprachen in Aussenhandel, op. cit.,* p. 223.

[3] Glismann, Dr. Hans, H. — *op. cit.,* p. 219.

Os cartéis do aço são históricos e foram constituídos no fim do século passado, tendo como origem os famosos *Gary-diners,,* que se realizavam nos Estados Unidos. A história é curiosa. O velho juiz Elbert H. Gary, presidente da U. S. Steel Corporation e homem de confiança de J. P. Morgan, reunia, periodicamente, os dirigentes das principais sociedades siderúrgicas num jantar e, à volta da mesa bem servida, a conversa girava em torno de negócios. O juiz Gary, então, após informar seus comensais sobre a situação jurídica e sobre o perigo que correriam formando um cartel, explicava-lhes seu ponto de vista sobre a conjuntura, sobre a produção e sobre os preços que deveriam ser mantidos até nova ordem. Ninguém poderia alterá-los

sem avisar previamente seus concorrentes da intenção de fazê-lo. Se a conjuntura mudasse, outro jantar seria organizado. Não havia necessidade de decisão por meio de votos. Todos se curvavam diante da opinião da todo-poderosa U. S. Steel.[4] Entretanto, à época, já existiam outros cartéis, como o cartel dos trilhos, produto que o Brasil até hoje importa.

[4] Ver Arndt, Helmut — *Wirtschaftliche Macht, Tatsachen und Theorien,* pp. 72-73, e Lewinson, Richard — *Trustes e Cartéis, suas origens e influências na economia mundial.* Liefmann, Robert — *Kartelle und Trusts, op. cit.*

1. O Cartel dos Trilhos

O primeiro cartel de aço conhecido foi a International Rail-ways Makers Association (irmã), fundada por produtores de trilhos ferroviários,[5] em 1883, e que atua até hoje, embora com bre ves períodos de intermitência. Mercados domésticos foram reservados a cada grupo nacional (Proteção de Mercado Cativo — *Home Market Protection Agreements)* e os pedidos de exportação eram alocados por um comitê em Londres, que os distribuía •entre os membros, com preços pré-fixados. [6]

[5] Cartel de Trilhos, *Canada and International Cartéis — An Inquiry into the Nature and Effects of International Cartéis and other Trade Combinations,* Report of Commissioner, 1945, pp. 31, 32, 33.

[6] Sobre o histórico do cartel do aço, ver Lewinson, Richard — *Trustes e Cartéis, suas origens e influências na economia.* Livraria do Globo, 1945, pp. 53, 61 e 221ss. Liefmann, Robert — *"Kartelle und Trusts", p.* 158ss. Os trilhos da ferrovia do aço serão importados. A Polônia foi sempre fornecedora importante de trilhos para o Brasil, embora Volta Redonda produza trilhos leves.

2. O Cartel dos Tubos de aço

O cartel internacional de tubos de aço começou em 1905, quando produtores da Alemanha se entenderam com os norte-americanos para dividir os mercados internos e de exportação.

O acordo foi consolidado pela Steel Export Association of America, em 1929, entidade oficialmente dissolvida em 1935 e que adjudicará ao Canadá uma participação de 3% no mercado mundial de tubos. O Canadá[7] constatou que o cartel conseguira êxito em elevar os preços dos tubos de aço no mercado mundial e o Departamento Federal de Cartéis apurou, em 1971, que os mesmos acordos sobreviviam até os dias de hoje. Os anos de 1930 viram acelerada concentração econômica do setor.[8]

[7] Cartel de Tubos, *Canada and International Cartéis, An Inquiry into the Nature and Effects of International Corteis and other Trade Combi-nations,* Report of Commissioner 1945, pp. 31-32-33.

[8] Em 30 de setembro de 1926, foi constituído um cartel de aço, eia. Entente Internationale de I/Acier, visando a limitar a produção dos associados de aço bruto, com a fixação de uma cota máxima de 25,2 milhões de toneladas, ver Lewinsohn, *op. cit.,* p. 213. Embora tivesse sido cuidadosamente fixado por escrito, o acordo não passava de um *gentlemen's agreement,* o que significa que os contratantes desejavam manter-se fora da jurisdição dos tribunais. Mas os *gentlemen* do aço, talvez não muito *gentlemen like,* não confiavam um no outro, baseados na simples palavra empenhada ou na simples assinatura do pacto; aliás, jamais procuravam esconder suas desconfianças. Foi estabelecida uma multa de US$ 4 por tonelada para os que ultrapassassem a cota e já no primeiro ano a indústria alemã teve que pagar US$ 5 milhões de multa. Mas o cartel funcionou bem. Rivalidades nacionais acabaram, entretanto, em transformá-lo em *expor t-cartel,* regulando os embarques de aço para países sem indústria própria, como o Brasil, mercado que caberia preservar.

3. Os Cartéis de aço e o Brasil

Apesar da tentativa dos aliados para desmantelá-lo, após a Segunda Guerra Mundial, o importante cartel alemão Stahlunion foi, no entanto, reativado rapidamente, graças à eficiente iniciativa de empresários como Hans Günther Sohl e outros dirigentes da indústria de aço alemã.[9] e [01] E, em 1953, firmou-se a Convenção de Bruxelas [11] destinada a regulamentar o mercado em escala mundial, fixando preços, cotas de fornecimento e sobrepreços a serem cobrados a países em desenvolvimento. Uma decisão judicial do Supremo Tribunal Federal da Alemanha sacramentava em 12 de julho de 1973 o acordo no setor de tubos, com o objetivo de cobrar sobrepreços aos países mais atrasados como a Colômbia e outros.[12]

[9] Em 1960, o Governo alemão autorizou a constituição de um cartel de exportação, para regulamentar os fornecimentos de produtos siderúrgicos semi-acabados aos países em desenvolvimento. (Exportvereinigung Schwermetallhalbzeug), Ver *Relatório* da unctad, p. 41. Em 1971, um total de 4 cartéis internacionais para produtos siderúrgicos, afora os clandestinos desconhecidos, estavam registrados no Bundeskartellámt, de Berlim, abarcando todos os mercados, inclusive do Brasil, fixando preços mínimos e sobrepreços a serem cobrados e alocando cotas de fornecimento e encomendas. Ver *Relatório* da unctad, p. 52 e Glismann, Dr. Hans, p. 15.

[10] O desenvolvimento de minisiderúrgicas mais eficientes provocou na Alemanha reações drásticas das produtoras de aço tradicionais, organizados em sólido cartel. Foi necessário combater o Sr. Willy Korf. Boicote e *dumping* constituíram as armas de combate sujo. "Chiaram como gatos queimados" — assim *Der Spiegel,* no seu n.° 52, 1968, comentou a violenta guerra comercial. Mas Korf, não obstante todas as dificuldades criadas, venceria, instalando minisiderúrgicas em todas as partes do mundo. No Brasil, associou-se à Fiel-Korf S. A. e, em 1976, à Cia. Siderúrgica Pains S. A., de Divinópolis (histórico da luta em Nawrocki, Joachim, *Komplott der*

ehrbaren Konzerne, Marktmanipulation, Wettbewerbsverzer-rung Preisdiktate, Hoffmann und Campe, Hamburgo, 1972.

[11] Glismann, *op. cit.*, p. 229.

[12] Decisão do Supremo Tribunal Federal da Alemanha Wu/w/e bgh, 12 de julho de 1973. Produtores da Europa e do Japão registraram em 1966 um cartel internacional de tubos de aço no Bundeskartellámt (Departamento Federal de Cartéis da Alemanha), dividindo mercados internacionais com alocação de cotas e fixação de preços. Por não terem os produtores japoneses respeitado os mercados tradicionalmente alocados às usinas siderúrgicas da Alemanha, França, Inglaterra e Itália, elaborou-se em julho de 1970 um *Memorandum of Arrangement Between Japanese and European Parties,* considerado ilegal pelo Departamento Federal de Cartéis da Alemanha. O Supremo Tribunal Federal da Alemanha, no entanto, julgou improcedente a ação do Departamento Federal de Cartéis, alegando não possuir a Alemanha jurisdição sobre *over-priccs* cobrados por membros do cartel à Colômbia para fornecimento de tubos para campos petrolíferos. As companhias norte-americanas, embora oficialmente não integrassem o cartel, jamais o contestaram de acordo com o Sherman-Act, visando à cobrança de indenizações triplas *(treble dam ages).* Ver Relatório do Departamento Federal de Cartéis para o ano de 1973.

Sem dúvida, a forte concentração econômica da indústria de aço dos Estados Unidos levaram-na a descuidar-se do seu desenvolvimento tecnológico. Empresas menores inovaram o setor, introduzindo sistemas de produção de aço de extraordinária eficiência. Os produtores japoneses, por sua vez, respeitando o acordo de divisão de mercado, que tão-somente o firmaram porque destes tiravam proveito, aumentavam aceleradamente a sua capacidade de produção, construindo usinas gigantescas que produziriam a baixo custo. Estabelecidos a beira-mar, reduziram ao máximo as despesas de transporte de todas as matérias-primas como minério de ferro e carvão.

Os baixos custos permitiram aos japoneses iniciar ofensiva de exportação rumo ao mercado norte-americano, único no mundo, no qual os acordos de cartelização firmados pelo menos oficialmente não poderiam ser aplicados, sem risco de graves penalidades. A fim de defender a sua indústria de aço ineficiente,[13] o Governo americano estabeleceu em 1968 cotas de importação *voluntárias,* determinando, outrossim, ao Pentágono, que todos os contratos de fabricação superiores a US$ 2.500 somente poderiam ser executa-\dos com a utilização de aço americano.

O cartel de aço teve destacada atuação no Brasil, impedindo que a sua produção siderúrgica se expandisse e garantindo assim mercado de exportação às usinas tradicionais.

Um relatório britânico se regozijava em 1938 pelo fato de ter o cartel internacional do aço,[14] certamente coligado ao cartel internacional de equipamentos siderúrgicos, logrado êxito em ter conseguido impedir até aquela data a produção de aço em países considerados importadores.

[13] Glismann, *op. cit.,* pág. 234, "A indústria de aço americana mostrou-se pouco competitiva. De 13 grupos de produtos analisados, somente 3 grupos, chapas grossas e produtos semi-acabados e tubos sem costura apresentaram *trade competitivness.*

Os gigantes do aço norte-americanos tardaram em reconhecer as vantagens do processo LD — desenvolvido pela minúscula Voest da Áustria.

[14] Sobre o cartel internacional do aço ver: *U. K. Board of Trade Survey of International Cartéis and Internai Cartéis, 1944/1945,* London, released, september 1976, p. 1/19. Sobre cartéis atuais de aço, ver: unctad, United Nations Conference on Trade and Development. — *Restrictive business practices,* Studies on the United Kingdon of Great Britain and Northern Ireland, the United States of America and Japan, New York, 1973, p.p. 13-15.

Em 1939, a United States Steel em seqüência lógica manifestou seu desinteresse pela instalação de uma indústria siderúrgica no Brasil e o governo norte-americano somente concordou em fornecer os equipamentos necessários à instalação de uma indústria siderúrgica, em Volta Redonda, diante da necessidade de obter o apoio do Brasil às operações de guerra contra os países do Eixo.[15]

[15] Ver histórico da Companhia Siderúrgica Nacional em Moniz Bandeira — *Presença dos Estados Unidos no Brasil,* pp. 264 a 274.

Mas não só os americanos criaram dificuldades à instalação de Volta Redonda. Mesmo eminentes brasileiros, como o Dr. Eugênio Gudin, consideravam um absurdo que o Brasil construísse uma usina para produzir cem mil toneladas de aço, quando a seu ver não havia mercado interno para tanto.

E as resistências nacionais e internacionais à ampliação da indústria do aço no Brasil, jamais se reduziriam.

Quando em princípio da década de 60 a Mafersa inaugurou em Caçapava uma forja para rodas de aço para estradas de ferro, o London Committee, do cartel internacional de rodas de aço, International Steel Wheel and Wheel Set Arrangement, constituído em 1962, autorizou seus membros a reduzir seus preços em 40% a fim de destruir a Mafersa, no que lograram êxito, paralisando a fábrica de Caçapava por oito anos.[16]

Contratada pelo Governo brasileiro, uma Companhia de Assessoria Internacional, Booz-Allen, com modesto escritório na Bond Street, em

Londres, não muito distante dos escritórios centrais de coordenação dos grandes cartéis de aço, recomendou que não se expandisse a produção nacional de aço, tendo em vista o pequeno mercado local existente.[17] E, de fato, o Governo decidiu não ampliar as usinas siderúrgicas e só tardiamente mudou de atitude. Como conseqüência da falta ou quem sabe, talvez, da excelência do planejamento de quem teria outros interesses que não os do Brasil, houve um salto nas importações nacionais de aço, a partir de 1972, eliminando a competitividade da indústria de bens de capital.[18]

[16] Sobre o cartel de rodas de aço ver unctad, publicação TD/B/390, *Restrictive business practices*. Nova York, 1973, p. 15.

[17] Face aos graves problemas que a indústria siderúrgica enfrentava, em meados da década de 60, decidiu o governo brasileiro, com a cooperação e financiamento do BIRD-Banco Mundial, contratar os serviços de consultoria de Booz, Allen & Hamilton International Inc., dos Estados Unidos, visando estabelecer uma política de ação para o setor. Para coordenar seus trabalhos formou-se uma comissão de alto nível, presidida pelo general Edmundo de Macedo Soares e Silva, com a participação dos Ministros do Planejamento, Minas e Energia, além de delegados do BNDE e de empresas do setor.

À época, o setor já contava com estudos globais da Consultec, Tecnometal e Comissão Econômica para a América Latina-CEPAL e projetos, d expansão das próprias empresas.

Apesar de reconhecer ter o Brasil as condições essenciais para a expansão do setor — matéria-prima e energia elétrica — e de apresentar um crescimento significativo no setor nos últimos 15 anos precedentes da Booz, Allen concluía: "As tendências passadas (1950/65) não podem ser contadas para projetar as exigências futuras de aço... entre 1958 e 1964 a demanda de bens de consumo ascendeu a níveis anormais quando os brasileiros compraram bens e mesmo os estocavam, durante o período inflacionário. Por causa desses fatores, não repetentes, as projeções da demanda de aço baseadas nas taxas passadas de crescimento até a taxa de 5 a 6% anualmente, durante o período de *1966/15,* em vista de suposições tais como: continuação do sucesso do programa governamental de estabilização, falta crítica de pessoal especializado e deficiência administrativa nas execuções dos programas de investimentos públicos..."

Muitos outros projetos foram reduzidos ou simplesmente esquecidos, como é o caso da Belgo-Mineira, Usiba, Anhangüera, Mannesman, Aliperti c outros. O resultado desta política traçada pela Booz, Allen é que o Brasil em 1974 produziu 7.502.473 toneladas de lingotes de aço, para um consumo estimado em 10.750.000 toneladas. As importações do setor, em 1974, custaram ao país US$1.655.172.532,00 (1 bilhão, seiscentos e cinqüenta e cinco milhões, cento e setenta e dois mil, quinhentos e dois dólares americanos). Em Medeiros Lima — *Petróleo, Energia Elétrica, Siderurgia* (Um Depoimento de Jesus Soares Pereira), p. 196.

[18] Sobre a indústria de aço brasileira ver: Baer, Werner. — *The Development of the Brazilian Steel Industry,* Vanderbilt University Press, Nashville, 1969.

4. A Indústria de Bens de Capitais e sua Dependência

Negociações realizadas em 1969-70 fizeram a abdib assegurar a participação de 38% de equipamentos nacionais no primeiro plano de expansão das siderúrgicas. Essa participação, entretanto, caiu para 25% no segundo estágio,[19] quando então se alegou a incapacidade da indústria brasileira de fornecer os equipamentos requeridos em prazos curtos.[20]

A abdib, em relatório de Diretoria de 1975, previu que deveria ser ainda inferior a 25% a participação da indústria nacional no terceiro estágio de ampliação, cujas negociações se iniciaram em 1975. O Banco Mundial, comprometendo-se a financiar US$ 250 milhões de dólares de um projeto orçado em US$ 3 bilhões, exigiu concorrência internacional, impedindo que se protegesse a indústria brasileira de bens de capital.[21]

E como se não bastasse essa condição para garantir um negócio de vulto às empresas que integram o cartel de equipamentos siderúrgicos, a Companhia Siderúrgica Nacional passou a exigir *know-how* do exterior para classificar empresas nacionais no item A - Sub-fornecedores eventuais de empresas ou consórcios internacionais classificados.[22]

[19] Relatório anual da Diretoria da abdib, 1975, p. 5.

[20] Os Acordos de Participação para o Setor Siderúrgico, envolvendo elevada quantidade de equipamento importado, mostraram-se tão importantes, que, certa feita, um emissário procurou em Roma, Manoel da Costa Santos, Presidente da abinee e diretor no Brasil d© empresas do grupo sueco Wallenberg (Ericsson, asea, sócia n.° 14 da iea), para que forçasse a sua assinatura imediata. Em outubro de 1975, as siderúrgicas brasileiras pleitearam a revisão dos acordos de participação firmados com a indústria nacional, pedindo extensão dos prazos de entrega dos equipamentos do exterior, que assim se tornaram bastante mais longos que os prazos de entrega originalmente pedidos pela indústria nacional.

[21] O problema de fornecimentos cartelizados de equipamentos para a indústria siderúrgica brasileira e usinas elétricas foi objeto de troca de correspondência entre o Senador norte-americano Philip A. Hart (carta de 23 de maio de 1974) e o U.S. Department of Commerce. Ver *International Aspects of Anti-Trust Law,* 1974, pp. 630-631.

[22] Exigência contida nas especificações de compra de equipamentos elétricos postos à disposição dos associados da ABINEE-Associação Brasileira da Indústria Eletroeletrônica, em julho de 1975, concorrência de qualificação aberta em setembro de 1975.

As especificações postas em língua inglesa à disposição das empresas nacionais rezam: *Qualified only for eventual participation in Consortium with qualified Bidders or as sub-supplier of same.* Approved Bidders List da cobrapi, Companhia Brasileira de Projetos Industriais, enviada por diversas cartas da abinee às associadas, entre elas a carta n.° 290212, de, 13 de fevereiro de 1976.

A indústria nacional poderia fornecer 80% dos equipamentos, necessários à implantação da III Fase do Plano. Siderúrgico, como já o fizera há 30 anos,[24] mas sua participação não deveria passar de parcela reduzida, segundo se constatou no 30.° Congresso da Associação

Brasileira de Metais, em julho de 1975, realizado no Sheraton Hotel. Isto ficou provado um ano mais tarde, quando a csn — Companhia Siderúrgica Nacional, preteriu uma proposta da Villares para o fornecimento de um laminador a quente, de fabricação nacional, no valor de 806 milhões adjudicando a encomenda, pelo preço de 800 milhões a um consórcio japonês incluindo as firmas Mitsubishi e Ishikwajima Harima.

"É um jogo de cartas marcadas. A indústria nacional, com sorte, poderá fornecer apenas 20% dos equipamentos. Lá fora já se sabe até quais as armas que irão vencer diversas concorrências" gritou o industrial Antônio Ermírio de Morais.

[23] O segundo plano de modernização e expansão da Cia. Siderúrgica Belgo-Mineira, companhia privada, previa uma participação de 72% da indústria nacional em todos os equipamentos adquiridos, segundo acordo de participação firmado, participação essa que ficara reduzida a 49% no projeto de ampliação da Acesita-Cia. de Aços Especiais Itabira S. A., companhia estatal (ver Relatório Anual de Diretoria abdib, ano/1974, P. 7).

[54] O Brasil há trinta anos já fabricava laminadores. "Até hoje", diz Cláudio Bardella, "a Usina N. S. Aparecida usa um laminador nosso, fabricado em 1938. Em 1940 chegamos a exportar outro laminador para a Belgo da Argentina". E acrescenta com uma ponta de amargura: "Pois bem, trinta anos depois, para voltarmos a produzir laminadores, tivemos que comprar a Sack, uma empresa de engenharia de laminação, fundando a Sack-Bardella, porque no setor siderúrgico não se acreditava que uma empresa brasileira pudesse fabricar laminadores". E sobre pontes rolantes, Bardella falou: "Na Bardella fazemos pontes rolantes desde 1927. No entanto, por falta de continuidade nas encomendas, provocada pela *mentalidade* importacionista e pela falta de desenvolvimento do setor de componentes, nosso crescimento foi reprimido. Ninguém investe sem garantia de encomendas. O que acontece então? Fabrica-se parte aqui, importa-se o resto e depois se diz que os equipamentos foram produzidos no Brasil". Negócios em *Exame,* março de 1976, p. 22. 2» A Seção (P) da iea, International Electrical Association *(Electrical equipment for roling mills),* conforme acordo consolidado em 23 de maio de 1972, regula o mercado mundial de equipamentos elétricos para Usinas Siderúrgicas, fixando cotas de fornecimento e determinando os sobrepreços a serem cobrados e repartidos ao alocar os pedidos. A coordenação geral é exercida pelo Eng.° Harvey Bamford, sediada nos escritórios da iea Pully Lausanne, com o qual o autor travara diálogo telefônico em data de 23 de janeiro de 1976.

O presidente da abdib, Eng. Cláudio Bardella, foi mais claro, em conversa com repórteres. Indagado sobre o que significava aceitar as condições do Banco Mundial, ele respondeu: "Que todas as concorrências serão abertas a empresas estrangeiras, que vão ficar com grande parte dos pedidos". E como os repórteres perguntassem: Por que o Brasil aceitou essas condições do Banco Mundial, Bardella contestou: "Porque é um país pouco inteligente".[26]

[26] Relatório Reservado — 8 e 14-7-75 — 30.° Congresso da Associação Brasileira de Metais, Rio Sheraton-Hotel.

Mas não é só no setor de equipamentos siderúrgicos que atuam cartéis internacionais de bens de capital.

Em sua crônica "A Indústria Alemã de Bens de Capital, 1819-1919", Conrad Matschoss já escrevia: "A indústria de bens de capital apresenta reduzidos resultados econômicos, se comparados ao esforço tecnológico requerido. Com toda a naturalidade impõe-se a dirigentes de empresas a questão de como reduzir a competição a termos toleráveis, seja alocando mercados, fixando preços ou mesmo incorporando empresas".

E, realmente, o Departamento Federal de Cartéis, de Berlim, registrou uma infinidade de cartéis no setor de bens de capital, 72 ao todo, alguns com o objetivo de racionalizar a produção (cartéis de racionalização), outros, de exportação, predatórios, de atuação bastante duvidosa.[27] Oito cartéis de exportação, afora os clandestinos, foram sancionados para o setor de bens de capital, dividindo o mercado, fixando preços, cotas e condições de fornecimento a todos os países do mundo, não obstante ter a cpi que investigou as multinacionais na Câmara dos Deputados constatado, no relatório que a arena elaborou, não existirem cartéis internacionais que pudessem afetar o Brasil, uma vez que todos competiam entre si.

Discreto, o Departamento Federal de Cartéis, no entanto, declinou de mencionar nomes de empresas ou ramos afetados.

[27] "Participaram dos cartéis, em 1970, 673 membros, dos quais 239 •empresas grandes, com vendas anuais superiores a 50 milhões de marcos — "Bericht des Bundeskartellamtes, uber seine Taetigkeit im Jahre" 1970, Bonn, 28. Juni, 1971 *Drucksache* VI/2380, p. 20.

"A indústria de bens de capital é outro setor altamente carte-lizado; existem aqui 8 cartéis de exportação, de um total de 72 cartéis setoriais conhecidos. Extrato do "Parlamento Federal Alemão, 6.° Período Eleitoral, Impresso VI/Bu 9/71, Bonn, 28-6-1971, Relatório do Departamento Federal de Cartéis sobre sua atividade no ano de 1970. Ver também o relatório *Export-Cartéis,* oecd, p. 56.

Relatório da ftc, de Washington, já comprovara, porém, em 1948, a existência de um cartel de turbinas hidráulicas, sob sigla W, e, de fato, a Seção W, Turbinas Hidráulicas, encontra-se entre os acordos da iea, International Electrical Association,[28] consolidadas em sua 4.ª edição de 23 de maio de 1972, sendo um de seus diretores o Sr. Hans Philipsen, da firma alemã Voith,[29] que possui conhecidas subsidiárias

no Brasil. A comparação das listas de cartéis diversos registrados em Berlim, Londres, Tóquio e Washington é bastante elucidativa.

[28] *Report of the Federal Trade Commission on International Electrical Equipment Cartéis,* U.S. Government Printing Office, Washington, 1948, p. 46.

[29] Eleição de Diretoria para o ano de 1974/75 do cartel da IEA-Inter-national Electrical Association Ltd., registrado sob n.° 396.331, no Com-panies Registrat Londres.

5. A ASSOCIAÇÃO DE FABRICANTES DE CALDEIRAS MÁQUINAS TÊXTEIS

Registrada bem antes de 1956, regula o comércio mundial do setor. Uma decisão judicial da Inglaterra, reconhecera que a Associação atendera ao interesse nacional Britânico, assegurando nível elevado às exportações inglesas.[30] De fato, após a assinatura do respectivo acordo, fora no ano de 1957 ou 1959 sumariamente fechada e desmantelada moderna fábrica de caldeiras construída pela Babcock-Wilcox S.A. na cidade de Resende no Estado do Rio de Janeiro, podendo as pomposas ruínas melancólicas ser vistoriadas por quem se atreva a deixar por alguns instantes a Estrada Rio - São Paulo.

O Governo japonês, por sua vez, analisara o cartel mundial de fabricantes de máquinas para o fabrico de papel e a Alemanha registrara um cartel de fabricantes de guindastes e pontes rolantes.[31]

Sob o regime do Webb-Pomerene Act, [32] fora, em 1971, registrado nos Estados Unidos, o cartel de fabricantes de máquinas têxteis, abundando, também, no registro internacional cartéis de máquinas de usinagem e ferramentas.

[30] International Aspects of Antitrust Laws, Hearings/74, *op. cit.,* p. 345.

[31] "Bericht des Bundeskartellamtes", ano 1972, pp. 59-60.

[32] Encontram-se registrados nos Estados Unidos, sob regime do Webb Pomerene Act, os cartéis da amertool, fundado em 1949, a amtex Trade Export Association, congregando a partir de 1972, 22 empresas, e a Tex-tile Machinery Export Association, constituída em 1972, export-car-tels, oecd, 1974, *op. cit.,* pp. 78-79.

6. Os Centros de Decisão

Afinal, importa ou não importa a quem pertençam as fábricas e quais os seus centros de decisão?

O Brasil concede "tratamento favorecido" ao capital estrangeiro, a fim de obter tecnologia, *know-how,* recursos financeiros e, talvez, quem sabe, acesso a mercados no exterior. Mas, qual foi o resultado real da invasão do Brasil, verdadeira Meca do capital estrangeiro, pelas corporações multinacionais? ^—–"Analisando setor por setor,

deparamo-nos com uma constante, a substituição de produção local por equipamentos importados, vendidos com *over-price* no Brasil, tudo de acordo com os objetivos dos *export-cartéis* da Europa, Estados Unidos e do Japão, e Bernhard Plettner, Presidente Mundial da Siemens esclareceu: "Os nossos investimentos no exterior se destinam a garantir as exportações e o emprego na Alemanha".[33]

Analisaremos alguns exemplos.

[33] Em 1974 a Siemens aplicou 20% de seus investimentos no exterior, para onde vendia mais que 50% de sua produção. Ver "Deutsche Zei-tung Stuttgart", 7 de fevereiro de 1975, *Aktionárskritik gebremst* e relatório anual Siemens, ano 1974.

7. Turbinas Hidráulicas e Hidrogeradores

O Brasil constitui atualmente um dos maiores mercados para venda de turbinas hidráulicas e geradores elétricos.[34] Esse setor deveria ser, pois, dos que mais crescem. Mas não foi o que aconteceu.

[34] A Eletrobrás instalará, entre 1975 e 1990, 100 alternadores hidráulicos de capacidade entre 100 e 375 MW, além de 18 unidades de 700 MW para a usina Hidrelétrica de Itaipu. Relatório Anual da Diretoria da Eletrobrás, 1975, p. 197.

Por volta de 1960, diversos grupos hidrogeradores foram construídos no Brasil. [34] A partir de 1964, no entanto, importou-se da Siemens alemã, da Allis Chalmers americana, da Energomachex-port russa, da Asea sueca e outras mais, grande parte dos equipamentos de geração, passando as fábricas, subsidiárias da Siemens, General Electric e Brown Boveri, a produzir menos de 30% dos equipamentos instalados no Brasil.[36] Fabricavam-se partes pesadas e de transporte difícil, enquanto que as suas matrizes forneciam as peças de elevado valor tecnológico.

[35] A Usina Barra Bonita, no rio Tietê, foi equipada com quatro grupos geradores de ca. 50MW, alternadores fabricados pela Indústria Elétrica Brown Boveri S.A., turbinas Bardella, construídas sob licença voith.

3[6] Anúncio da Indústria Elétrica Brown Boveri S.A., publicado em 6 de março de 1976 na revista *Visão,* indica a participação da indústria nacional nos fornecimentos de equipamentos de geração.

O problema do Brasil não foi falta de capacidade. De acordo com um estudo conjunto empreendido pelo BNDE, IPEA e abdib, as fábricas brasileiras utilizaram tão-somente 50% de sua capacidade de produção durante longos anos. [37] O problema também não foi falta de tecnologia. A Bardella S.A. somente perdeu sua licença de fabricação de turbinas hidráulicas, da Voith, em 1964. [38] Empresas como a ge, Siemens e Brown Boveri, instaladas no Brasil,[39] tiveram acesso à

tecnologia das casas matrizes; e em 1975 a General Electric declarara que teria capacidade e tecnologia para produzir em sua fábrica de Campinas pelo menos 80% dos componentes de turbinas hidráulicas e alternadores em capacidade até 800 mva, necessários ao projeto de Itaipu, [40] sem, no entanto, ter realizado investimento novo em sua fábrica, que pouco tempo antes fora capaz de produzir alguns alternadores completos, e restringindo-se em outros casos à produção de algumas peças locais.

[37] Em 1969, as importações de maquinaria elétrica, não obstante a elevada capacidade ociosa das empresas nacionais, superaram a produção local. Setor de Produção de Bens de Capital sob Encomenda (Síntese da Pesquisa), Tecnometal — Estudos e Projetos Industriais S.A. Relatório n.° 206, cópia n.° 145.

[38] Em 1964, a firma Voith Heidenheim fundou uma subsidiária no Brasil, a Voith S.A. "Em 1954, a empresa Bardella firmou seu primeiro contrato de assistência técnica com a J. M. Voith da Alemanha, para fabricar máquinas para as indústrias de papel e celulose. Em 1955, a Voith comprou 25% das ações da Bardella e, em 1964, quis aumentar essa participação para 50%. Foi aí então que Cláudio Bardella convenceu seu pai a comprar a parte da Voith". Revista *Exame,* março de 1976, p. 30.

[39] O sistema de administração por *profit centers* sem dúvida alguma dificulta a obtenção de tecnologia, pois os gerentes das casas matrizes, ciosos de preservarem sua esfera de poder administrativo, hesitam em entregar tecnologia a outras empresas, mesmo às pertencentes ao mesmo grupo econômico.

[40] *Jornal do Brasil,* de 8 de outubro de 1975: "GE diz que tem condições para participar de Itaipu", de Carlos Alberto Luppi.

A fim de compreender essa situação paradoxal, precisamos olhar para o exterior. Em 1960, a Siemens construiu uma fábrica de alternadores em Berlim,[41] para a qual, no entanto, não existia demanda na Alemanha, porquanto todos os recursos hidráulicos tinham sido explorados desde há muitos anos. A Siemens e a *aeg,* bem como outros fabricantes de equipamentos hidráulicos em outros países, dependiam essencialmente do mercado do Terceiro Mundo para ocupar suas fábricas. Por esse motivo, cabe indagar se a tentativa de controlar a Bardella e a retirada posterior de licença da Voith para fabricação de turbinas hidráulicas não correspondiam a pressões do cartel da iea, Seção W, para eliminar do mercado um possível concorrente. Isto é muito provável, pois após essa decisão a Voith alemã passou a vender turbinas hidráulicas ao mercado brasileiro, utilizando-se dos bons ofícios de uma subsidiária.

[41] Ver Epstein, Barbara e Mirow, Kurt Rudolf — *The lmpact of Multinacional Companies on lndustrialization of Developing Countries. Elec-trical Equipment in Braz.il'. A case Example.* Paper prepared for unctad, pp. 24-25, Manuscrito.

"Realmente, turbinas hidráulicas e alternadores puderam ser fabricados no Brasil com um índice de nacionalização de cerca de 80%.[42] Mas a Usina de Marimbondo, contratada em 1971, já não apresentava um índice de nacionalização superior a 20%[43]. E somente a partir de 1975 o índice de nacionalização voltou a atingir 80%, conforme o demonstram as encomendas das Usinas Itumbiara. [44]

Como resultado dessa política indiscriminada cie importações, o Brasil possui equipamentos hidrelétricos das mais diversas procedências em suas usinas. E o que é pior, de qualidade nem sempre satisfatória, com problemas imensos de reparos,[45] porquanto os equipamentos são de difícil transporte.

[42] Cilingiroglu, Ayhan — *Manufacture of Heavy Electrical Equipment in Developing Countries,* World Bank Staff Occasional Papers n.° 9, International Bank for Reconstruction and Development, Washington, 1969, p. 48. A Brown Boveri Brasileira forneceu alternadores de 50 mva para a Usina de Peixoto.

[43] Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico — bnde, *Notícias,* novembro de 1975.

[44] Ver *Folha de São Paulo,* 18 de outubro de 1975. "Itumbiara utilizará as turbinas brasileiras". "Quebra de um círculo vicioso: Esta é a primeira vez que um consórcio liderado por empresas brasileiras vence uma concorrência internacional para fornecimento de turbinas de grande porte. Anteriormente, porém, nunca um consórcio nacional teve acesso a esse tipo de concorrência. O presidente de Furnas Centrais Elétricas afirmou que a entrada de empresas brasileiras em uma concorrência internacional para aquisição de turbinas hidrelétricas de grande porte foi uma verdadeira ruptura do círculo vicioso. "Normalmente, as empresas elétricas, ao fazerem a pré-seleção das firmas concorrentes exigem que elas já possuam equipamento similar ao que está sendo solicitado *em funcionamento".*

[45] O Eng.° Sérgio S. G. Motta, da Furnas Centrais Elétricas S.A. se pronunciara: "Cabe ainda mencionar um fato já observado por outros anteriormente. O tão decantado padrão internacional vem decaindo nos últimos anos por motivos que seria exaustivo examinar. Já encontramos em equipamentos importados defeitos dos mais surpreendentes. E naturalmente sua correção se fez com dispêndio de muitas energias em discussões, providências burocráticas etc. É desnecessário dizer que, em se tratando de fabricantes nacionais, as providências para a correção das falhas podem ser tomadas com maior rapidez. A distância menor e o fato de se estar dentro de um mesmo país simplificam enormemente as coisas. Além disso, é natural que os fornecedores brasileiros dêem mais atenção a tais problemas que os estrangeiros, para os quais somos quase sempre apenas cliente eventual". Em *Construção Pesada,* fevereiro de 1976, p. 121.

8. O Caso das Locomotivas

A exemplo dos equipamentos hidráulicos, a produção de locomotivas no Brasil se reduziu à montagem de equipamentos importados. Em carta enviada ao Ministro da Viação e Obras Públicas, Alm. Ernani do Amaral Peixoto, a General Electric, em 1960, propôs

fabricar locomotivas no Brasil, desde que sob regime de monopólio.[46] Aceitando a proposta, o Governo brasileiro, em 1964, através da Rede Ferroviária Federal, encomendou à General Electric o fornecimento de equipamentos de tração para 100 trens-unidades elétricas para serviços em subúrbios, a serem construídos no Brasil. E a General Electric cobrou, a fim de se reembolsar das despesas de construção da fábrica de equipamentos pesados em Campinas, um *over-price* de cerca de 30% para a venda desses equipamentos.[47]

A partir de 1969, as importações de locomotivas cresceram. A General Electric conseguiu vender ao Governo brasileiro, naquele ano, 180 locomotivas, das quais tão-somente 80 seriam parcialmente fabricadas no Brasil, vindo o restante da Espanha.[48]

[46] Carta de 9-2-60, da General Electric S.A. ao Alm. Ernani do Amaral Peixoto (Ministro de Viação e Obras Públicas). Cópia da carta no arquivo do autor. Ver também Moniz Bandeira, *Cartéis e Desnacionalização,* pp. 143-144.

[47] O preço apresentado pela General Electric S.A., empresa vencedora de concorrência da qual participaram a aeg e a aei (Metropolitan Vickers, com fábrica em Belo Horizonte), foi cerca de 30% mais caro do que a proposta da firma aeg, consorciada, na ocasião, com a codima — Máquinas e Acessórios S.A., fábrica brasileira que deveria construir os motores de tração. Mas o presidente da aeg, Companhia Sul-Americana de Eletricidade, avisou já antes da abertura das propostas, que a General Electric receberia a encomenda.

[48] Em 19 de setembro de 1969, a Junta Militar, que assumiu o Governo brasileiro, assinou o Decreto-Lei n.° 882, autorizando a aquisição de 180 locomotivas diesel-elétricas marca ge, umas importadas, outras de fabricação nacional.

Em 1975, a Rede Ferroviária Federal encomendou à General Electric cerca de 150 locomotivas, firmando um contrato que Reginald Jones, Presidente da General Electric dos Estados Unidos, comentou da seguinte forma: "Considerando possuirmos uma fábrica no Brasil, estivemos em posição de elaborar um acordo com o Governo brasileiro, segundo o qual faremos a montagem final das locomotivas naquele País, fornecendo alguns componentes de nossas fábricas locais. Os componentes principais de tração e controle serão fornecidos pela nossa fábrica de Erie, nos Estados Unidos. A General Electric atendeu assim aos interesses do Brasil, conseguindo reter um número apreciável de empregos aqui nos Estados Unidos",[49] e ela realmente precisava de encomendas, já que suas vendas de locomotivas nos EUA caíram 40% em 1975. [50]

Confrontado com esta declaração do Sr. Reginald Jones, o Sr. Gerald Thomas Smilley, Presidente da General Electric do Brasil, declarou: "Quem disse isso não sabe o que está falando; o índice de

nacionalização das locomotivas é de 65%.[51] Ambos talvez tenham razão, tudo depende certamente do valor a ser atribuído à pintura realizada no Brasil. E assim, enquanto que a maior parte das locomotivas é importada sob forma de peças, o Brasil não aumentou o seu nível de emprego ou adquiriu tecnologia. Encarregou-se tão-somente da operação de simples montagem.

[49] Reginald Jones — *General Electric, General Electric Investor,* Sum-mer, 1975, pp. 18-19.

[50] *Business Week,* 7 de dezembro de de 1976, "Locomotivas voltam aos trilhos", p. 73.

[51] Declaração de Gerald Thomas Smilley, por ocasião do interrogatório prestado no cadê — Conselho de Defesa Econômica, 19 de fevereiro de 1976 (Processo n.° 19 — Cartel da Indústria Elétrica).

9. O Caso dos Motores Elétricos

A tecnologia nacional de fabricação de motores elétricos também declinou entre 1962 e 1970.

O registro de similares, número 227, foi concedido em 1962 a uma firma brasileira para motores com capacidade de até 1.750 hp. E a produção brasileira do setor subiu aceleradamente até 1966, quando foram liberadas as importações, desde que a indústria nacional concordasse com elas. Como conseqüência, houve um decréscimo de capacidade unitária nos motores elétricos fabricados no Brasil.[52]

A abdib e a abinee à época, sob controle dos *export-cartéis*, liberaram todos os motores elétricos com capacidade maior de 150 cavalos e a Brown Boveri, por sua vez, suspendeu a fabricação de equipamentos elétricos de convés para navios no Brasil, passando a abastecer o país com produtos fabricados por sua filial alemã de Mannheim.[53]

Protestos violentos de produtores locais, não vinculados a corporações multinacionais, fizeram com que a cacex restringisse, a partir de 1972, a importação de motores elétricos com capacidade de até mais ou menos 2.000 cavalos. E, em 1975, a General Electric e a Brown Boveri declararam na abinee não mais estar capacitados para testar motores elétricos maiores de 1.000 cavalos, motores que, em 1965 e 1966, foram produzidos normalmente no País.[54]

[52] Em 1971, a abinnee chegou a liberar para importação motores elétricos com capacidade de 125 HP, quando em 1960, o Brasil já fabricara motores de 1.750 HP. Ata da 139.ª Reunião Ordinária das Diretorias do Sindicato da Indústria de Aparelhos Elétricos, Eletrônicos e Similares do Estado de São Paulo (sinaees) e da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (abinee), realizada em 17 de março de 1975.

[53] A Indústria Elétrica Brown Boveri S.A. produziu, em 1967, 203 máquinas elétricas, motores e geradores com diâmetros de até 120cm., com capacidade de até 2000 KW, produção que caíra para 40 unidades em 1970 (Perícia cadê, processo n.° 9, p. 533), reduzindo ao mesmo tempo o número de empregados, de 2675 em 1967 para 1733 em 1970 *(loc. cit.*. p. 540), enquanto que a importação brasileira de equipamentos elétricos subiu de US$ 67.016.696 em 1965 para mais de US$ 1.355.000.000 em 1974.

[54] Ver cadê, p. 587, Perícia. O Brasil, desde 1967, não produz mais equipamentos elétricos de convés para navios. Declarações feitas por ocasião das negociações de "Acordo de Participação" para o projeto samarco, mineroduto, março, 1975.

10. As Turbinas a Vapor Mescli

A Metalúrgica Santa Cruz foi uma fábrica de bombas especiais e turbinas a vapor, localizada em Piracicaba. Até 1966, aquela fábrica brasileira produzia mais de 40 turbinas a vapor com capacidade de até 2.500 hp, com qualidade razoável, ainda hoje operando.

Em 1966, a Mescli, vendo reconhecidos os seus esforços de criação de tecnologia própria, recebeu da Petrobrás um contrato para a fabricação de vinte e duas turbinas, com capacidade de até 2.000 cavalos. [55]

Instrução confidencial do Governo Federal, enviada a todas as corporações estatais, recomendando contratação de equipamentos somente com quem possuísse *know-how* do exterior, fez a Petrobrás, após ter recebido uma proposta para fabricação de turbinas Rateau no Brasil, cancelar o contrato com a Mescli. E a Mescli, melancolicamente, foi à falência. [56]

[55] As turbinas encomendadas à Mescli destinavam-se ao acionamento de bombas e compressores *auxiliary drives* das refinarias Alberto Pasqualini, Porto Alegre e Gabriel Passos, Belo Horizonte.

[56] Sobre a exigência de *know-how* do exterior, ver também depoimento do Sr. Cláudio Bardella, presidente da abdib, Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Indústria de Base, perante a cpi — Multinacionais, 26 de junho de 1975. Brasília.

Rateau, tendo em mãos a encomenda que recebeu como incentivo, comprou um galpão em São Paulo, importou as turbinas a vapor, sob forma de peças, fabricando, é verdade, a placa indicativa do nome no Brasil. E, em 1975, ao ver minguar seus negócios de importação, sem jamais ter fabricado uma turbina sequer no Brasil, Rateau vendeu seu galpão à fábrica de compressores Ingersoll Rand.

Os exemplos de substituição de produtos brasileiros por equipamentos importados são muitos. Em 8 de agosto de 1975, a revista especializada *Electrical Week* anunciou nos Estados Unidos que a

General Electric resolvera fechar sua fábrica de transformadores grandes no Brasil, justamente numa época de elevada demanda do mercado interno,[57] e, após o aniquilamento das indústrias locais por meio de procedimentos predatórios, a Siemens e a Philips fechariam, em 1975, sua fábrica de equipamentos hospitalares. Disjuntores elétricos foram fabricados até 1968 no Brasil pela firma Schorch, quando a Siemens, adquirindo a empresa, resolveu parar a produção nacional. E enquanto o País importava vagões da Iugoslávia e da Romênia, a Fábrica Nacional de Vagões operava com 30% de sua capacidade, passando a brindar clientes com chaveiros que mostravam sua linha principal de produção: autopeças.

[57] Ver *O Globo,* de 19-9-1975 "GE confirma que suspenderá produção de transformadores" e *Opinião* "general electric esconde o leite", e em julho de 1976 foram desembarcados do navio Santa Marina, em Santos, os primeiros transformadores do tipo que o Brasil antigamente exportava. *Folha de São Paulo,* de 28-7-76.

Essa política de fechamento de fábricas ou redução da produção nacional estava, no entanto, coerente com a necessidade empresarial de maximização de lucros, para melhor aproveitamento das economias resultantes de alta escala de produção, de indústrias em países desenvolvidos.

E a crise de desemprego observada na Europa, a partir de 1973, acelerou essa tendência. "Veja", explicou o gerente de uma corporação multinacional ao Autor: "Aquela nossa fábrica, a 300 metros, está sem serviço. Por razões políticas óbvias não posso reduzir a sua ocupação".

Uma redução da produção brasileira (a 11.000 km), no entanto, é perfeitamente tolerável. "Podemos atuar junto à censura brasileira", continuou o gerente, "para que não haja discussão pública". E foi certamente essa política industrial, compreensível do ponto de vista da lucratividade, que provocou o prejuízo de 14 milhões de dólares observado no balanço da Ericsson e a concomitante importação de 157 milhões de dólares, sob a forma de peças e partes, no ano de 1974, a fim de aliviar o governo sueco da obrigação de adquirir a produção excedente para simplesmente estocá-la, garantindo emprego à população sueca. [58]

O Senado Americano constatou em 1973: "Não obstante tratar-se de uma política oficiosa, verificamos freqüentemente fortes pressões exercidas pelas matrizes ou por entidades governamentais sobre subsidiárias de corporações norte-americanas, sediadas no exterior,

visando induzi-las a comprar equipamentos e suprimentos norte-americanos".[59] Outros países naturalmente seguem a mesma política. Não há país (exceto naturalmente o Brasil) [60] que não apóie a sua indústria local através de uma política de compras locais *(buy-local policies)*

[58] Ver *Der Spiegel,* Hamburgo, n.° 17, 19 de abril de 1976, Suécia, "Produção para estoque".

[59] U.S. Senate — *Implications of Multinational Firms for World Trade and Inyestment and for U.S. Trade and Labor.* Report to the Committee on Finance of the United States Senate. U.S. Government Printing Office, Washington, 1973, p. 150.

[60] Acréscimo do autor.

11. A Opinião da Abdib - Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Indústria de Base (Extrato de Relatórios Anuais de Diretoria)

1971 — Sobre o 1.° Plano de Desenvolvimento Econômico

"O Governo atribuiu importância estratégica para o setor produtor de Bens de Capital no 1.° Plano de Desenvolvimento Econômico. Apesar da expansão da produção, é ainda elevada a capacidade ociosa do setor."

"Continuamos a achar que falta, ainda, definir com clareza uma Política Industrial Global para a Indústria de Bens de Capital."

SOBRE OS ACORDOS INDUSTRIAIS

"Quando investidores e produtores de equipamentos estão *"bem intencionados"* (O grifo é do Autor) é sempre possível encontrar uma solução justa, razoável e conciliatória."

1972 — "A produção nacional no consumo aparente em 1972 se situou em torno de apenas 46%."

"Os incentivos fiscais que hoje favorecem a compra de equipamentos importados devem ser deslocados para incrementar a compra de Bens Nacionais. Desta forma, seria eliminada uma distorção que grava o preço do produto nacional pela aplicação de impostos federais e estaduais".

1973 — "Os fabricantes de Bens de Capital sob encomenda podem agora ter um maior grau de confiabilidade quanto ao futuro de suas atividades, *desde que seja assegurada uma significativa participação da indústria nacional no crescimento de nosso país."* (Grifo do Autor).

1973 — "A adoção pelo Governo Federal de uma política industrial definida e clara daria a confiança empresarial indispensável".

1974 — "O setor tem motivos para vislumbrar perspectivas otimistas, *desde que a nova e decisiva política do Governo Federal possa ser implementada sem percalços"* (Grifo do Autor.)

O Processo do Desenvolvimento Industrial Brasileiro vive um Momento de Perplexidade

1975 — "Não deverão ser concedidos quaisquer benefícios para a fabricação de produtos, equipamentos e máquinas para os quais a oferta nacional já esteja atendendo a demanda interna."

"Para a indústria de Bens de Capital sob encomenda especificamente torna-se necessário o estabelecimento de uma Política Industrial". (Grifo do Autor.) A participação do investimento estrangeiro em nosso processo de desenvolvimento é bem-vinda e necessária, desde que não mereça em quaisquer circunstâncias, um tratamento que *lhe conceda condições de criar uma competição desigual* com empresas já existentes no setor". (Grifo do Autor.)

1976 — Carta do Presidente da abdib, Sr. Cláudio Bardella à Secretaria de Planejamento da Presidência da República, março de 1976, apontando o baixo nível de pedidos de Bens de Capital para o período 1976-78. "Nenhuma das empresas consultadas pela abdib, recebeu encomendas nos últimos seis meses para o período 1976-78.

Observação: Havia 5 meses, o Presidente Ernesto Geisel em 9 de outubro de 197S, anunciava severas restrições às importações de Bens de Capital.

IV
Indústria Química

Em testemunho perante o Senado norte-americano, o Dr. Klaus Stahl, do Ministério da Economia da Alemanha, confirmou em 30 de abril de 1974 que a indústria química é um dos setores com altar incidência de cartelização internacional.

Relatório do Departamento Federal de Cartéis, de 1970, menciona 14 cartéis internacionais, que dividem o mercado mundial, abrangendo produtos inorgânicos, produtos químicos básicos, corantes e materiais plásticos,[x] enquanto o Japão, por sua vez, registrara 17 cartéis de exportação com âmbito mundial.[2] Também a Inglaterra registrou os cartéis no mesmo setor, mantendo-os, porém, em caráter sigiloso.

Os cartéis da indústria química se desenvolveram entre as duas guerras mundiais, quando grandes complexos químicos foram construídos em quase todos os países industrializados, entrelaçados numa vasta rede de acordos de intercâmbio de conhecimentos tecnológicos e sempre acompanhados de *patent pools* com a respectiva alocação de mercados cativos.

[1] *Bericht des BundeskarteVamtes über das Jahr,* 1970, Bonn, pp. 46-47.

[2] Export Cartéis, oecd, 1974, *op. cit,* p. 63.

A Alemanha consolidou a sua indústria química no complexo I. G. Farben, em 1925. A ici — Imperial Chemical Industries Ltd. foi constituída na Inglaterra, em 1926, unificando quatro corporações. Nos Estados Unidos, presenciamos o desenvolvimento da Du Pont que, em 1929, assinou com a ici inglesa um acordo abrangendo patentes e processos, *Patents and Processes Agreement of 1929,* [3] que cobriu quase todos os produtos fabricados pelas duas empresas. Esse acordo foi renovado em 1939.

O Império Britânico, com exceção do Canadá, seria o campo de atuação da ici, enquanto a Du Pont recebia os Estados Unidos e a América Central como territórios exclusivos. Às empresas, como de praxe, garantiram-se concessões mútuas de licenças e patentes presentes e futuras, abarcando ramos diferentes como fertilizantes,

plásticos, filmes, corantes, inseticidas, explosivos e produtos químicos em geral. [4]

[3] *Canada and Internacional Cartéis. An inquiry into the Nature and Effects of International Cartéis and other trade combinations,* Ottawa, 1945, p. 19.

[4] *Canada and International Cartéis, op. cit.,* p. 20.

Tem alguns países, no entanto, como o Brasil, a ici e a Du Pont entrariam em acordo especial — *Special Arrangement* — a fim de eliminar a competição entre eles e explorar conjuntamente o mercado. Uma das primeiras *joint-ventures* foi realizada pela Duperial do Brasil, que mais tarde seria transformada na Companhia Brasileira de Cartuchos, da qual a Du Pont de Nemours, através da Remington Arms, ficaria com uma participação de 55%, cabendo à Imperial Chemical-ICI os restantes 45%.[5]

Vasta rede de acordos e participações mútuas regulamenta assim a Indústria Química. A Dow Chemical fundou uma empresa conjunta com uma firma alemã, basf. Outras *joint-ventures* entrelaçam as grandes corporações alemãs, francesas, japonesas, dos Países Baixos, dos Estados Unidos, da Suíça etc.[6]

Não há dúvida de que em alguns poucos mercados restritos existe certa competição, freqüentemente oriunda de iniciativas de gerentes locais. Globalmente, no entanto, podemos observar, constantemente, as linhas-mestras estabelecidas pelos acordos de entre-guerra, envolvendo os produtos farmacêuticos, corantes, álcalis, soda cáustica, fertilizantes, fibras sintéticas, explosivos, fósforos, pigmentos de titânio e muitos outros artigos. [7]

[5] *Guia Interinvest,* 1975, p. 295.

[6] Rauschel, *Die BASF.*

[7] *Der Spiegel,* n.° 6, p. 58, Hamburgo, 1966.

Em 1966, a revista alemã *Der Spiegel* escreveu: "Como que por acaso, a Bayer da Alemanha só fabrica antibióticos, sedativos e psicofármacos, nunca, porém, cortizonas ou medicamentos para tratamento de diabetes ou doenças do coração, que são produzidos pela Hoechst. Esta, por sua vez, desistiu da produção de sedativos e psicofármacos. Tal política de produção se assemelha à política de um supermercado que eliminaria a manteiga do seu programa de ofertas". E a revista *Política e Economia,* de Roma, publicou, em 1971, informações sobre o restabelecimento de um acordo de produção entre as

firmas basf, Bayer e Hoechst, que praticamente restabelecera o antigo monopólio da I. G. Farben na Itália.

O Departamento Federal de Cartéis da Alemanha analisou os preços exorbitantes cobrados pela firma Hoffman La Roche, para os tranqüilizantes Vallium e Librium, determinando também redução de preços para outros produtos como Vitamina B12. [8]

Nos Estados Unidos, o Senador Long constatou, em fevereiro de 1966, que um cartel de antibióticos fixara o preço de venda de cada dose em 51 cents, quando o seu custo na realidade fora de 1,5 cents. [9]

De fato, não importa quem lucra na economia de mercados dos países industrializados. O problema afeta principalmente a posição de países subdesenvolvidos, como o Brasil, cuja indústria farmacêutica foi desnacionalizada, ou a Colômbia, que em 1968 pagou sobrepreços de 8.200% para Vallium.[10]

"Analisando velhos acordos e documentos, encontraremos explicações para acontecimentos, normalmente incompreensíveis."

[8] Relatório sobre atividade do Departamento Federal de Cartéis para o ano de 1974, pp. 60 ss. A Hoffman La Roche também foi processada na Inglaterra.

[9] Arndt, Helmut, *Wirtschaftliche Macht,* p. 75.

[10] Idcm, p. 55.

1. Soda Cáustica e Produtos de álcalis

A soda cáustica e o carbonato de sódio são matérias-primas básicas para a fabricação de vidro, têxteis e produtos químicos. Poucas empresas dominam estes mercados, entre elas a Solvay, da Bélgica, que no Brasil controla um grupo de empresas diversas como ar Companhia Brasileira de Carbureto de Cálcio, Eletroteno Indústrias Plásticas, Consórcio Paulista de Monômetro, (em participação com a Bayer) Indústria Química Eletrocloro e Empresa Salineira e de Navegação Igorohon, uma das grandes salinas do Brasil. A Solvay participava do cartel da United States Alcalis Export Association, constituído em 1919 e dissolvido por decisão judicial em 1946. E em 1936, as três empresas que dominavam o mercado mundial de álcalis — ici

britânica, Solvay e us Alcalis Export Association — alocaram entre si os mercados. O acordo, entre outros tópicos, mencionava o seguinte: "territórios exclusivos são repartidos entre as partes. Cada contratante assume a responsabilidade por um território, preenchendo as suas cotas de exportação a partir de seu território exclusivo". [11]

Assim, a Solvay dominava o continente europeu, excluindo a União Soviética; a ici dominava o Império Britânico, Egito, Oriente, Iraque e Irã, enquanto a Alcasso, o *export-cartel* norte-americano, Canadá, México e países da América Central.

O Brasil foi dividido entre a ici e a Alcasso, pertencendo à primeira 75% e à segunda 25% do mercado. O parágrafo 6.° do acordo rezava: "Cada parte empregará os seus melhores esforços a fim de evitar que embarques sejam feitos para mercados alocados a outros".[12]

O Governo brasileiro, quando, por motivo de segurança nacional, resolveu construir a Companhia Nacional de Álcalis, encontrou forte oposição e uma operação de *dumping* quase a liquidou. [13] Diante, porém, do apoio governamental à cna, o cartel resolveu apoderar-se das salinas brasileiras, matéria-prima essencial, no que, aliás, obteve êxito.

[11] *Canada and International Cartéis,* p. 21.

[12] Wcm, p. 21.

[13] Processo Administrativo n.° 1 do cadê — Conselho Administrativo de Defesa Econômica.

2. PIGMENTOS DE TITÂNIO

Óxidos de titânio são um pigmento branco utilizado basicamente em tintas, bem como na produção de borracha, vidro e papel. Em 1920, o presidente *de uma corporação norte-americana,* a National Lead Comp., escreveu a seu concorrente na Europa: "Eu gostaria de chamar a associação proposta, simplesmente, de cartel. Seu objetivo será conseguir um monopólio de patentes, a fim de que ninguém mais possa fabricar pigmentos de titânio, exceto membros do cartel, o que permitirá a elevação dos preços e um lucro maior". E, de fato, em 1927, a empresa norte-americana, National Lead Comp., assinou um acordo com a I. G. Farben, dividindo o mundo, inclusive a China e o Japão. Restou como único concorrente a Du Pont, que, em

1933, entrou no mercado de licenciamento mútuo e no *pool* de patentes, com a ici. Em 1941, a National Lead alcançou o objetivo de dividir e monopolizar o mercado mundial. E foram certamente esses acordos históricos[14] que motivaram a desnacionalização da Tibrás, empreendimento na Bahia, adquirido pela Bayer alemã, e analistas da Bolsa de Valores do Rio de Janeiro afirmaram que "a Bayer freou o deslancha-mento da Tibrás para adiar a perda do seu mercado importador", já que importara 40% dos pigmentos de titânio consumidos no Brasil.[15]

[14] *Canada and International Cartéis,* p. 16.

[15] Ver Revista *Bolsa,* n.° 236, de 14-6-76, pp. 8 e 9.

3. Corantes

Desde a Primeira Guerra Mundial, empresas alemãs forneceram 3/4 da produção mundial de corantes. O advento da, guerra incentivou a produção de corantes nos Estados Unidos, onde diversas companhias entraram nessa linha de produção. Consolidando os produtores do setor, foi constituído, em 1929, o cartel europeu de produtos corantes, fixando cotas de exportação, com costumeiro intercâmbio de informações tecnológicas.

A ici britânica, que dois anos antes firmara com a Du Pont americana um acordo, constituindo um *pool* de patentes e intercâmbio de *know-how* para os produtos corantes, entrou no cartel europeu em 1931. E o mercado estava totalmente regulado, como mostra uma carta de 26 de outubro de 1939, da Du Pont, determinando fixação de preços no mercado norte-americano e clientes individuais. Seguindo o exemplo europeu,[16] em 1970, o Departamento de Justiça norte-americano processou a Du Pont, a basf, Wyandotte Corp. (americana) e nove outras corporações, incluindo diversas subsidiárias européias que operavam nos Estados Unidos. Por iniciativa da Du Pont, teriam as empresas acusadas conspirado, a partir de 1970, com o objetivo de elevar o preço no setor de corantes. Os acusados controlavam, na ocasião, cerca de 63% do mercado americano de corantes, conforme salientara Thomas Kauper, do Departamento de Justiça norte-americano.[17]

[16] O cartel internacional de corantes, do qual participam iwsf, Bayer, Hoechst Francolor, Imperial Chemical Industries, Ciba, Geigy e Sandoz foi processado pelo Departamento Federal de Cartéis em 1968. Ver relatório anual do Departamento Federal de Cartéis para o ano de 1970, p. 66 e Arndt — *Wirtschaftliche Macht,* p. 80.

[17] Nawrocki, Joachim — *Komplott der ehrbaren Konzerne.*

4. Os Pólos Petroquímicos no Brasil

Quem acompanha o complexo tabuleiro de xadrez da Indústria Petroquímica mais de perto, verá que, neste momento, 1976, estão se preparando os lances para o *round* final do domínio de um vasto setor industrial no Brasil. Quem controla a indústria petroquímica e os seus derivados dominará toda a indústria do setor, da matéria-prima ao produto final como plástico, podendo, como já ocorreu em outros países, forçar os produtores finais simplesmente, a entregar suas instalações fabris, negando-lhes o fornecimento de matérias-primas essenciais. Nesse setor, no qual o Estado, através da Petroquisa, assume papel preponderante, há empresas interessadas implantando pólos petroquímicos independentes, como a Dow dos Estados Unidos, fadada a ser no Brasil protagonista de fatos e estórias estranhas. Depois de ter conseguido, num prazo recorde de apenas 48 horas, isenção total de impostos para importação de 20.000 toneladas de estíreno, [18] quando a produção interna do produto, da ordem de 60.000 toneladas, poderia atender às necessidades do mercado, a Dow conseguiu, através de expediente hábil, a aprovação de um projeto de produção de cloretano, matéria-prima do cloretene. O cdi, repetindo o que fizera para favorecer a Fiat, autorizou incentivos para um novo empreendimento, mediante simples portaria e sem apresentação do projeto ao Plenário, empreendimento esse que viria a concorrer com empresas nacionais já existentes.

[18] A autorização de importação foi dada por Augusto Bagardo Teixeira Mendes, diretor substituto do Conselho Nacional de Petróleo. Ver também carta da Cia. Brasileira de Estireno ao Exm.° Sr. Ministro da Fazenda, em 3 de novembro de 1975, processo no arquivo do Autor.

E uma pergunta se impõe: conseguirá o mercado atender às duas empresas, Salgema e Dow? A luta pelo mercado certamente será feroz. E não há notícias de que uma empresa nacional, com exceção das companhias de navegação, tenha vencido uma guerra comercial.

E a Salgema sofreu logo os primeiros golpes rudes. A General Electric começou por dificultar a entrega de dois transformadores assim como atrasara a entrega de um motor de 4.500 HP a acesita, lançando em 1976 toda a indústria elétrica nacional à crise por falta de chapa silicosa, matéria-prima essencial.[19] Incapacidade técnica de seu pessoal próprio alegara a General Electric ao justificar um atraso de entrega superior a 22 meses dos transformadores da Salgema que já deveriam estar funcionando desde dezembro de 1974. Ao relatar o

acontecido ao Presidente Ernesto Geisel, Roberto Rodrigues Coimbra, da Salgema, reconheceu que os sucessivos adiamentos na entrega dos transformadores estavam por sua vez atrasando não só o cronograma da Salgema mas toda a implantação do pólo cloroquímico brasileiro. [20]

19 Ver *O Globo,* "Equipamento atrasa a Acesita", 5 de outubro de 1976. Reunião de emergência sobre abastecimento de chapa silicosa, Abinee, São Paulo, 16 de novembro de 1976 — convocação Abinee n.° 280694.

[20] "Alagoas diz a Geisel que Dow afeta Salgema", *Jornal do Brasil,* 13-11-1976, p. 18. "Salgema quer processar ge por atraso em fornecimento", *O Globo,* 16-9-1976 — "ge reconhece atraso na entrega do transformador", *O Globo,* 17-9-1976.

V
As Sete Irmãs

1. O Cartel Mundial de Petróleo

EM DRAMÁTICO DISCURSO, LANÇANDO O PAÍS EM LONGA DISCUSSÃO INTERNA, SOMENTE ABAFADA ÀS CUSTAS DE RÍGIDA CENSURA, O PRESIDENTE ERNESTO GEISEL ANUNCIOU, EM 9 DE OUTUBRO DE 1975, QUE ACABARA DE AUTORIZAR A PETROBRÁS A ASSINAR OS ASSIM CHAMADOS CONTRATOS DE RISCO COMI COMPANHIAS PETROLÍFERAS DO EXTERIOR, QUE VISARIAM A TORNARÃO PAÍS INDEPENDENTE DAS IMPORTAÇÕES DE PETRÓLEO. CEDERA O BRASIL ASSIM, MAIS UMA VEZ, ÀS PRESSÕES DO CARTEL MUNDIAL DE PETRÓLEO, DO QUAL, NÃO OBSTANTE O MONOPÓLIO ESTATAL DE PETRÓLEO DETERMINADO PELA LEI 2.004, EM VERDADE JAMAIS SE LIBERTOU, CONTINUANDO A ELE LIGADO POR INÚMEROS LAÇOS, DO ABASTECIMENTO DE PETRÓLEO CRU À TECNOLOGIA E À DISTRIBUIÇÃO DO PETRÓLEO.

A estória do cartel mundial do petróleo é tão sinistra quanto antiga. A luta nos Estados Unidos contra o truste do petróleo, constituído por John P. Rockefeller, em 1870, foi longa e árdua e, na verdade, embora acompanhada de lances dramáticos com a decisão de 15 de maio de 1911, que impôs a dissolução da Standard Oil of New Jersey, jamais cessou. [1]

Foi em 1928 que os líderes da indústria de petróleo, o grupo anglo-holandês da Royal Dutch Shell e o grupo norte-americano da Standard Oil, resolveram dividir entre si o mundo, encerrando uma guerra comercial sem tréguas, movida durante mais de 30 anos por Henri Deterding, da Shell, contra o grupo que Rockefeller controlava.[2]

Os acordos, seguindo a linha-mestra de todos os cartéis, se sucederam rapidamente. Em 1928, a Standard Oil, Shell e a Anglo Iranian Oil Comp. acertariam com a I. G. Farben, da Alemanha, a divisão do mercado nos setores de refinação catalítica e de hidrocarbureto à base de carvão. [3]

[1] Lewinsohn, Richard, *Trust et carieis dans VEconomie Mondiale,* versão portuguesa, *Trustes e Cartéis, suas origens e influências na economia mundial,* publicada pela Livraria do Globo, Porto Alegre, 1945, capítulo "O Petróleo" pp. 35 e 45, e Liefmann, Robert, *Kartelle und Trusts,* pp. 158 ss.

[2] Report of the Attorney General to the National Security Council, re-lative to the Grand Jury Investigation of the International Oil Cartel, january 1953, em *The International Petroleum Cartel, The Iranian Con-sortium and U.S. National Security,* Subcommittee on Multinational Cor-porations of the Committee on Foreign Relations, U.S. Senate, february 1974, U.S. Government Printing Office, Washington, 1974, p. 29.

Investigações revelaram as linhas-mestras de um cartel mundial de petróleo, constituído, inicialmente, por volta de 1928, por uma empresa americana e duas estrangeiras, aos quais, no decorrer dos anos subseqüentes, outras companhias se juntaram. A ampliação ininterrupta e contínua dos acordos de cartel básicos criou uma rede mundial, pela qual 7 empresas controlam:

1) Todas as áreas importantes de produção de petróleo fora dos Estados Unidos.
2) As operações de refino no exterior.
3) Patentes. *Know-how* e tecnologia dos processos de refino.
4) Dividem efetivamente os mercados mundiais.
5) Fixam preços não competitivos para o petróleo e seus derivados.
6) Controlam oleodutos e a frota mundial de petroleiros.

Os acordos de cartel constituíram de fato contratos particulares, negociados por corporações privadas, para as quais o lucro é objetivo máximo (the cartel arrangements are in effect private treaties, negotiated by private companies, to whom the profit incentive is paramount). Report of the Attorney General to the National Security Council relative to tbe Grand Jury Investigation of the International Oil Cartel, January, 1953, p. 31.

[3] A fim de coordenar o controle de patentes e processos do setor de refino, a Shell e Standard Oil (Esso) constituíram uma série de acordos de *pool* de patentes e licenciamentos, firmando o pacto de Vaduz (Vaduz Agreement) e adjudicando à Hydrogenation Patents Comp. todos os direitos de patentes dos setores de refino de petróleo, linuidificação de carvão, xisto, lignitas e congêneres, "Estados Unidos, Plaintiff v. Standard Oil Comp. (New Jersey) Socony Vacuum Oil Comp. of Califórnia, the Texas Comp., Gulf Oil Corporation Defendants Civil Actions n.° 1779/53, United States District Court for the District of Columbia", p. 40. A partir de 1928, iniciaram-se negociações com a I. G. Farbenindustrie Aktien-gesellfchaft, da Alemanha, visando a incluir suas patentes de liquidificaçao de carvão no *patent-pool* de petróleo. As negociações foram coroadas de êxito e as patentes alemãs incluídas em duas companhias *holding,* organizadas no estado de Delaware, sob nomes de Standard IG, Comp. e Hidro Patents Comp. Entre 1933 e 1935 outras corporações americanas como Socony, Socai, Texas e Gulf, foram licenciadas a usar as patentes em conjunto com 13 companhias, constituindo o Plano de Licenciamento Mútuo de Processos — "The Mutual Licensing Plan for the Hydrogenation Process" —

destinado a impedir a produção de derivados a partir do carvão. Todos os participantes acordaram em alocar a IG Farben o mercado alemão, controlando a Standard Oil (Esso) as demais pnrtes do mundo. Todos os licenciados se obrigaram a obedecer cotas de mercado preesta-belecidas em conjunto com a Shell.

Enquanto a Standard se comprometia a não invadir o setor químico à base de carvão, a I. G. Farben se absteria de toda a atividade no campo petrolífero, situação que perdura até a presente data. [4]

E, afinal, em 17 de setembro de 1928, pôde, num castelo escocês, ser assinado entre a Standard, a Shell e a Anglo Persian Oil Comp., um acordo, o *Achnacarry Agreement*, destinado a eliminar a concorrência e dividir o mundo, evitando excesso de produção com fixação de cotas de mercado atribuídas a cada empresa. [5]

[4] "A IG Farben se obriga a não penetrar no Setor do Petróleo. Em contrapartida a Standard Oil se absterá de empreendimentos químicos não relacionados com campo de petróleo", em Sasuly, Richard, *IG Farben,* Berlim, 1952, p. 168. "A Basf, uma das três sucessoras alemãs da IG Farben, depende integralmente do petróleo, consumindo cerca de 25 milhões de toneladas por ano, ou seja, 1/5 da capacidade de refino da Alemanha" VDI-Nachrichten, Dusseldorf, 5-12-1973. Mas a Basf, cuja subsidiária Wintershall produz petróleo na Alemanha, não tenciona expandir as suas atividades neste setor. As corporações (Standard Oil e Basf) agem de fato como se os velhos acordos ainda persistissem", em Rauschel, Juergen, *Die Basf (Zur Anatomie eines multinationalen Konzerns),* Pahl Rugenstein, Koeln 1975, pp. 217-228. "Os acordos IG-Farben e Standard Oil". As corporações internacionais de petróleo controlam até hoje o mercado alemão de produtos de petróleo, sem que o governo alemão ouse enfrentá-los. A criação de uma companhia própria, muito discutida, é, no entanto, constantemente postergada.

[5] O *Achnacarry Agreement* foi firmado entre a Standard Oil, a Royal Dutch Shell e a Anglo Persian Company, a fim de "eliminar a competição, impedir excesso de produção e dividir o mundo". Considerando a lei antitruste americana, as partes contratantes se abstiveram de assinar o acordo firmado; em "Memorandum for the Attorney General", june 24, 1952, ass. por H. G. Morrison, em *The International Petroleum Cartel*, p. 7. A falta de assinaturas finais em contratos de cartel em vigor, parece ser prática comum, posto que nenhum acordo de cartel da indústria elétrica, incluindo contratos export-cartel, registrados oficialmente pelas Corporações junto ao Bundeskartellamt, em Berlim, e o Office of Fair Trading, em Londres, possuem assinatura, o mesmo acontecendo com outros contratos de cartel encontrados no Brasil.

Outros acordos como os da linha vermelha, o *Red Line Agreement,* de 1928, e certos acordos locais se sucederiam, sendo todos consolidados em 1934, no memorando de princípios, *Draft memorandum of Principies* (DMOP), de 1934, coordenado por um comitê em Londres, a International Association for Petroleum Industry Ltd. [6] E já na ocasião se falava do Brasil, país onde duas

companhias, a The Texas Company (Texaco) e a The Atlantic Refining Companies desafiavam, desde 1930, a Standard e a Shell. [7] As negociações, no entanto, chegariam, diante do poderia das associadas, a um termo — o mercado brasileiro dividido entre as partes. [8]

[6] Memorandum for the Attorney General, *op. cit.,* pp. 7, 8, 9.

[7] Memorandum for the Attorney General, *op. cit.,* p. 9. "As firmas Esso, Shell, Texaco e Atlantic constituíram um cartel operando no Brasil pelo menos entre 1935 e 1942. Gasolina de aviação foi vendida pela Jersey (Esso) e Socony, de acordo com o Intavia Arrangement, que fixa preços e contraria, assim, a Lei brasileira. United States of America, Plaintiff versus Standard Oil Company. (New Jersey, Socony Vacuum Oil Comp., Inc. Standard Oil Comp. of Califórnia, The Texas Company, Gulf Oil Corporation Defendants, Civil Action n.° 86/27, United States District Court, Southern District of N. York, 12 de junho de 1961, p. 134.

[8] O cartel movia combate aos não-membros, a fim de destruí-los ou incorporá-los. "When competition from outside the group was experienced, the invading company was either destroyed or taken in as a party for a small quota of the total business in a limited área". "Memorandum for the Attorney General", 1952, *loc. cit.,* p. 8. "As partes acordadas deveriam expandir a sua participação de mercado às custas de não-membros e jamais às custas de associadas". "Civil Action", 1961, *loc. cit.,* p. 148

2. O cra — Catalytic Refining Agreement 1939

Standard Oil e The Texas Company, Standard Oil Indiana Shell Development Comp., Universal Oil Products Comp. M. W. Kellogg Company, e a Iranian Oil Co. participando como *Cooperative Party,* constituíram um *pool* destinado a arrematar todas as patentes, inventos, *know-how* relacionados com os processos de refino de petróleo. O acordo, em franca violação a todas as leis antitruste dividia o mundo, excetuando tão-somente a Alemanha, território acordado à I. G. Farben. [9]

Os membros do cartel decidiram que as patentes seriam cedidas unicamente às signatárias do Memorando de Princípios (Draft Memorandum of Principies, de 1934) ou companhias que concordassem em vender seus produtos refinados tão-somente aos que o firmaram. [10]

O Governo norte-americano desafiou a Catalytic Agreement (cra) de 1939, em juízo, apresentando a Standard Oil pedido de *nolo contendere,* conjugado a pagamento de multas elevadas. [11]

Mas as necessidades norte-americanas de gasolina de aviação necessária ao esforço de guerra forçaram o governo norte-americano, em 1942, a recuar, assinando a Lei 603, que autorizava oficialmente, a continuação do cra até 15 de outubro de 1945. [15] Posteriormente, o

Departamento de Justiça tentou, inúmeras vezes, invalidar os acordos, não logrando êxito, no entanto. Mas o cartel de petróleo se mostrou deveras forte. Um memorando do Sr. H. G* Morrison do Departamento de Justiça dos Estados Unidos ao representante do Sr. Dean Acheson, Secretário-de-Estado, relata uma história quase que inacreditável: "A Marinha americana teve dificuldades ao negociar a compra de petróleo com a Aramco, chegando a acordo em 15 de setembro de 1945. Os contratos de compra negociados revelaram, todavia, que os Estados Unidos pagaram US$ 1.05 por barril, enquanto que as vendas da Aramco a em presas associadas e aos *japoneses* foram feitas a 70 e 84 centavos o barril. O *over-price* cobrado aos Estados Unidos entre janeiro de 1942 e junho de 1947 somou US$ 38.5 milhões, em compras totais de US$ 70 milhões, segundo constatou um Comitê de Investigações do Senado norte-americano em 1948. [13]

[9] "Memorandum for the Attorney General, *loc. cit.,* p. 12.

[10] As signatárias do acordo dominam até a presente data, em conjunto com a Pctrobrás — Petróleo Brasileiro S. A., o mercado de distribuição de produtos de petróleo, o assim chamado Filé Mignon do setor, enquanto que empresas como a Disbrás, de Luiz Amâncio Tarquínio de Souza, tiveram fim melancólico. Ver Moniz Bandeira, *Cartéis e Desnacionalização,* p. 177. As empresas privadas nacionais, salvo a Cia. Distribuidora de Petróleo Ipiranga, cuja posição no mercado ela negociou com a Gulf

011 do Brasil; as demais nunca prosperaram e sucumbiram, atrofiadas diante do rígido bloqueio imposto pelas companhias estrangeiras, que lhes negavam o suprimento de derivados.

[11] *Memorandum for the Attorney General, loc. cit.,* p. 12.

[12] *Ibid.,* p. 12.

[13] *Ibid.,* p. 14.

Já em 1944, a Standard Oil of New Jersey, prevendo o fim próximo da guerra, declarou: "A conclusão unânime de todas as participantes é que águas passadas permanecem passadas *(by gones would have to be by gones),* mas cada participante dos acordos deveria reassumir a sua posição original o quanto antes", tudo de acordo com o *Draft Principies of Emergency Arrangements,* elaborado ao eclodir a guerra e que deveria ser aplicado inicialmente aos países neutros, como Noruega, Dinamarca, Suécia, Finlândia, Holanda, Bélgica e Suíça.[14] Com a inclusão, também, "em princípio, de outros territórios", sugeria-se ainda a inclusão do território dos países do Eixo nos acordos que, de fato, parecem até hoje inalterados. [15]

Enquanto que a Exxon anunciou em 1975, ter realizado os maiores lucros de sua história, grande parte no exterior (60% de seus lucros em

1973), não pagando impostos nos Estados Unidos,[16] as subsidiárias operam, como praxe, em situação bastante deficitária, sendo necessário aumentar os preços a fim de garantir o abastecimento futuro, conforme proclama ampla campanha publicitária encetada na Alemanha.

[14] "Civil Action" 1961, *loc. cit.,* p. 132.

[15] Quando, durante a reunião anual de acionistas, em junho de 1943, o presidente da Standard Oil foi interpelado por um acionista sobre se seria firmado, após a guerra mundial algum acordo de cartel com a IG Farben alemã, o presidente respondeu: "Não conhecemos ainda o estado de negócios do período de pós guerra. Não sabemos ainda como se desenvolverão os problemas complexos do comércio internacional, podendo mesmo o governo desejar participar de alguns cartéis". Foi simplesmente negado o requerimento complementar do acionista, "para que a Standard Oil não firmasse no período do pós-guerra contratos de cartel com os alemães, salvo a desejo expresso do Governo dos Estados Unidos". Em Sasuly, Richard, *IG Farben,* Berlim, 1952, p. 168.

[16] *Multinacional Corporations and United States Foreign Policy — Hea-rings before the Subcommitte on Multinational Corporation of the Com-mittee on Foreign Relations,* United States Senate, Ninety Third Congress, jan. 31, febr. 1 e 6.

3. Da Vantagem de Poços Secos

A proliferação de perfurações incontroláveis realizadas no Texas e no México, fez cair o preço do petróleo durante a recessão dos anos 30 para 10 centavos de dólar por barril de petróleo. Ao cartel se apresentava, pois, a questão de como controlar o excesso de produção. O Acordo da Linha Vermelha *(Red Line Agreement),* traçado por Gulbenkian, apelidado Mr. Five percent, Mr. cinco por cento, dividia as províncias petrolíferas do Médio Oriente, adjudicando à ipc, Iraq Petroleum Company,^ uma das mais ricas reservas de petróleo jamais descobertas, conhecida já desde 1929. Engenheiros e técnicos da ipc tiveram que empregar, pois, técnica aprimorada para perfuração de poços secos, já que o petróleo não podia ser descoberto oficialmente, conforme provariam documentos secretos confiscados pela ftc — Federal Trade Commission — americana em 1952. Um diretor da ipc esclareceu o problema: "Somente perfuramos em locais que de certo não apresentavam risco de descoberta de petróleo", política adotada também durante longos anos na Venezuela e outros países, sempre visando a impedir que surgisse um eventual dilúvio de petróleo a afetar a rentabilidade das corporações.[17] E assim, a descoberta, em 1938, das imensas jazidas de petróleo do Kuweit fora mantida sob sigilo absoluto. As corporações coligadas fixavam preços que garantiam ampla rentabilidade a elas, impedindo, todavia, que *out-siders* se lançassem à prospecção eventual de petróleo.

Quanto ao Brasil, o histórico é conhecido. Falar em petróleo brasileiro constituía crime nos anos de 1930, e, a exemplo do acontecido no Iraque, o petróleo da Bahia continuava debaixo da terra. A fim de escondê-lo, o Eng. Fleury da Rocha, conforme denúncia de Monteiro Lobato, chegou a falsificar a profundidade de um poço. Vargas mandou abrir inquérito. No entanto, logo que o abriu, fechou-o. E Fleury, em vez de ir para a cadeia, foi para a Vice-Presidência do Conselho Nacional de Petróleo.[18]

[17] Ver Tagesanzeiger, *Magazin* n.° 48-49, Zurich, November/Dezember 1975. "Die geheimen Machenschaften des Oelkartells", Reportagem de Edward Jay Epstein. Os documentos confiscados pela FTC foram considerados itens de Segurança Nacional, não podendo ser publicados.

[18] Moniz Bandeira, *Presença dos Estados Unidos no Brasil (Dois séculos de história),* p. 273.

4. O Refino no Brasil

O Comandante Ernani do Amaral Peixoto não conseguiu, igualmente, instalar uma refinaria no Estado do Rio de Janeiro. A Standard Oil of Brasil a vetou e o Conselho Nacional de Petróleo arranjou os argumentos para impedir a sua construção.[19]

O período de após-guerra permitiu alguns avanços. A Lei 2.004, que instituiu o monopólio do petróleo, possibilitou, aliado ao surgimento de *out-siders* como a eni, de Enrico Mattei, da Itália, possíveis provedores de tecnologia, a construção de refinarias, tornando o país mais ou menos independente nesse setor. Temendo a concorrência dos italianos, empresas americanas forneceram *know-how* e equipamentos para as refinarias de Cubatão e Duque de Caxias, enquanto que a snam Progetti, da eni, Itália, se encarregaria de projetar e construir as refinarias Alberto Pasqualini e Gabriel Passos, de Porto Alegre e Belo Horizonte, respectivamente. Seu índice de nacionalização girava, em 1964-1965, em torno de 85% e a SNAM-Progetti transmitia seus conhecimentos técnicos à Engebrás, sua associada brasileira, que, no entanto, sem apoio do Governo brasileiro, fora em 1967 pressionada à concordata, dissolvendo e perdendo toda a equipe de engenheiros especializados, formada à custa de grandes sacrifícios. A Fábrica de Óleos e Lubrificantes, de Mataripe, campo de interesse das grandes corporações petrolíferas, por sua vez, por mais de 10 anos, não conseguiu ser posta em funcionamento, face a intermináveis problemas técnicos surgidos. A importação de produtos de petróleo continua e ainda pesa, entretanto, na balança comercial do

país, [20] tendo a Petrobrás, até 1972, aplicado praticamente todos os recursos disponíveis no setor do refino, uma vez que as corporações petrolíferas Sete Irmãs,[21] controlando 70% da produção de petróleo do mundo ocidental, lograram êxito em manter o preço da produto abaixo do custo de exploração economicamente viável no Brasil, tudo conforme delineado nos anos de 1930.

[19] *lbid.,* p. 273.

[20] O testemunho do Sr. Spriggs, diante do Comitê do Senador Frank Church, janeiro, 1974. O jogo do petróleo consiste em ter abastecimento de cru. Quem não o tiver está em situação muito, muito difícil (If you dont have suply, you are in a though tough position) *Loc. cit.,* parte 4, p. 70.

[21] As Sete Irmãs (Exxon, Texaco, Socai, Gulf, Mobil, BP-British Petroleum, e Shell) controlavam, em 1972, 70% da produção de petróleo. *Op. cit., p.* 68. O seu controle da produção fora quase total ao iniciar-se a década de 1960, quando os primeiros competidores, Continental, Marathon e Occidental, lograram, em conjunto com 12 outros independentes, obter concessões na Líbia, das quais resultaram quedas constantes dos preços de petróleo estabelecidos. *Op. cit.,* parte 4, p. 3. Sobre o *outsider* Enrico Mattei, presidente da eni, Companhia Estatal Italiana, morto em misterioso acidente de aviação, o Embaixador norte-americano McGhee se manifestou: "Mattei foi, em minha opinião, um grande peso para a economia e o orçamento público italiano. Administrando um monopólio estatal, viajava ao redor do mundo, oferecendo negócios ruinosos". Testemunho do Sr. Embaixador McGhee perante o Subcommittee on Multinational Corporations, janeiro, 1974, *op. cit.,* pp. 101-102.

Enquanto o Brasil foi forçado, em 1975, a entregar a exploração do petróleo às corporações internacionais, sob a forma de contratos de risco, fontes na Europa questionavam se havia real interesse em investir, desde já, somas elevadas naquele país, com tal finalidade, em virtude dos riscos políticos. Talvez fosse mais interessante manter o Brasil como importador do produto cru, que oferecia rentabilidade certa às empresas fornecedores. Mas, a intervenção da opec alterara as antigas regras do jogo das corporações petrolíferas e a batalha na qual se empenham os produtores de petróleo e as corporações organizadas no London Policy Group e no New York Advisory Committee[22] ainda não parece estar decidida, e dela certamente dependerá o futuro petrolífero do Brasil.

[22] Em 31 de março de 1950, foi constituído em Nova York pela Shell e representantes de corporações americanas, o grupo GAC, que se reunia 4 vezes ao ano, com o objetivo de adquirir e elevar os preços de petróleo no *Spot Market,* objetivo realmente alcançado, pois os preços atingiam nível sem par. "Memorandum to the Attorney General", 1952, *loc. cit.,* p. 11. Ao ser fundada a OPEC, em 1960, como resposta, as corporações internacionais de petróleo constituíram dois grupos de trabalho, o London Policy Group e o New York Advisory Committee, que o Governo americano excluiu, por decisão especial, dos dispositivos da Lei Antitruste. Segundo o testemunho do Sr. McCloy perante a Subcomissão do Senado Norte-americano, os

Grupos de Trabalho começaram realmente a trabalhar, apoiados pelo Governo norte-americano, tão-somente a partir de 1970, quando irrompeu uma crise com a Líbia. Testemunho do Sr. McCloy, "Multinational Petroleum Companies and Foreign Policy", Friday, February I, 1974, *op. cit.,* part. 5, p. 175 ss., e depoimento do Sr. George Piercy, Sênior Vice-President and Director, Exxon Corp., *loc. cit.,* p. 211 ss.

VI
Os Cartéis de Fertilizantes (Do "Duinping" aos Sobrepreços uma só Política)

O "salto" dos gastos brasileiros com importação de fertilizantes, de 138,5 para 402,9 milhões de dólares, entre 1973 e 1974, foi simples conseqüência da crise do petróleo?[1] O estado de in-solvência a que chegou a Ultrafértil, exigindo sua incorporação pela Petroquisa, também resultou dos aumentos de seus custos com matéria-prima importada ?

O atraso na implantação do Projeto Potássio em Sergipe, por outro lado, decorreu da "incapacidade e inidoneidade" do Grupo Lume?

Há informações que indicam estarem esses fatos ligados à competente ação de velhos conhecidos cartéis, como a Gemeinschaft Deutscher Kalierzeuger, da Potash Export Association, da Nitrex AG, e da talvez não tão exinta United States Alkali Export Association, organizações internacionais que congregam as corporações ligadas à produção e ao comércio de fertilizantes, para os quais o Brasil constitui um grande e sempre crescente mercado, que cabe preservar.

[1] *Bulletin do Banco Central-Estatísticas de importação p/o ano 1974.*

Já em 1970, a revista alemã *Der Spiegel* explicava os mecanismos do mercado mundial de fertilizantes.

"Os produtores de adubos nitrogenados associaram-se em 1962 em um cartel internacional, a Nitrex AG, com sede em Zurique (Suíça). Os mercados foram repartidos, preços e condições de fornecimento fixados. Peritos do Departamento Federal de Cartéis de Berlim, desconfiavam que os acordos incluíssem tradicional proibição de invasão de mercados cativos *(Home market protection agreements)*".[2]

Não se tratava no entanto de experiência inteiramente nova. Ao contrário, velhas estruturas foram revividas. O histórico é bastante elucidativo. Constituído por decreto do Kitser alemão, o Kalisyndikat

surgiu em 1910, sucedendo a uma agremiação semelhante fundada em 1879, ou seja, o cartel dos produtores de potássio da Alemanha. [3]

Receava-se na ocasião que os produtores norte-americanos, detentores de grande poder econômico, pudessem adquirir as empresas produtoras de potássio da Alemanha, formando por sua vez um cartel capaz de impor à agricultura alemã sobrepreços elevados. Tornava-se, pois, imprescindível, segundo a opinião do Kaiser em 1910, a intervenção do Estado na economia, a fim de proteger a indústria local de fertilizantes contra aplicação de medidas predatórias por parte de grandes corporações norte-americanas.

E, de fato, na ocasião foi registrada como *Export-Cartél* dos Estados Unidos a United States Alcali Export Association, visando a regulamentar e controlar em conjunto com os grandes cartéis internacionais o mercado mundial de potássio.

Os negócios dos cartéis, assim administrados, se desenvolveram bem a contento dos associados, que, mesmo durante a Segunda Guerra Mundial, não deixaram de se reunir regularmente, dividindo entre si o mercado mundial, fixando preços e movendo concorrência predatória a não-membros. Dessa forma, verificou-se, em 1943, no Rio de Janeiro, como incidente lastimável pesando sobre as boas relações comerciais, a prisão, como espião de guerra, de um representante da I. G. Farben, alemã, que tinha vindo se encontrar com seu colega norte-americano, incumbido de coordenar as atividades do cartel. A polícia brasileira não tinha sido avisada em tempo hábil. [4]

[2] *Der Spiegel,* Hamburgo, n.° 7/1970, p. 58.

[3] Liefmann, Robert, *Kartelle und Trusts,* Ernst Heinrich Morítz, Stuttgart 1922, 5.ª edição, pp. 63 e 289.

[4] Entrevista do autor com um participante do acontecimento, Rio de Janeiro, 9 de junho de 1975.

Com base, no entanto, em documentação altamente comprometedora e frontalmente contrária à legislação antitruste norte-americana, envolvendo a United States Alcali Export Association, encontrada em arquivos alemães capturados no fim da guerra, o governo norte-americano iniciou a ação antitruste. [5]

Em 1949 houve a condenação deste *export-cartel* e sua dissolução judicial foi ordenada. Proibia-se aos membros continuarem a divisão do mercado mundial, com fixação artificial de níveis de preços e aplicação de medidas predatórias de combate a não-membros.[6]

Mas os membros desse cartel, não obstante a ordem judicial, nunca efetivamente se desligaram dos acordos ilegais nem sequer foi

iniciada competente ação contra as corporações européias visando a cobrança de Treble Damagens, ou seja, perdas e danos triplos causados pela contínua divisão do mercado mundial. [7] Os Departamentos de Justiça dos Estados Unidos e do Canadá, no entanto, abriram em julho de 1976, processo criminal (grande júri) acusando produtores de potássio de conspiração e elevação de preços de 20 dólares em 1969 para 90 dólares em 1976, por tonelada, produtores esses que suprem 70% das importações brasileiras do potássio.[8]

[5] United States versus Alkali Export Association, 1948-1949, in *Export Cartéis,* oecd, p. 14.

[6] O Webb Pomerene (Export Trade) Act permite a constituição de cartéis de exportação nos Estados Unidos desde que "That such association does not, either in the United States or elsewhere enter into any agreement, undertanding or conspiracy, or do any act which artificially or intentionally enhances or depresses prices within the United States of com-modities of the class exported by such association, or which substantilly lessens competition within the United States, or otherwise restrains trade there in. (Seção 2 do Webb Pomerene Act).

[7] Glismann, Dr. Hans, constata em *Wettbewerbsbeschraenkende Ab-sprachen im Aussenhandel,* p. 179. "Supõe-se que produtores de adubos nitrogenados organizaram um cartel semelhante nos Estados Unidos".

[8] *Gazeta Mercantil,* 16 de julho de 1976, p. 11, "Potássio — Produtores acusados de violar a Lei antitruste, e 20-7-76, "Potássio — Brasil estuda saída contra cartel".

Um relatório da oecd (Organisation for Economic Co-Opera-tion and Development), em Paris, em 1974, relaciona diversos cartéis internacionais de fertilizantes como o Gemeinschaft Deustscher Kalierzeuger[9] (o cartel de produtores de potássio da Alemanha, fundado em 1910) a Potash Export Association, fundada em 1938, [10] a Sulphur Export Association, [u] fundada em 1958, a Phosphate Rock Association[12] fundada em 1970, bem como a Nitrex AG, ^ Suíça, organização coordenadora das atividades de cinco cartéis nacionais de adubes nitrogenados.

Ao que tudo indica, os produtores norte-americanos continuam a participar do cartel da Nitrex AG na qualidade de "não-membros", investidos de todos os deveres e direitos de sócios regulamentares. Contorna-se assim o Webb Pommerene Act dos Estados Unidos que proíbe associação de corporações americanas a cartéis internacionais.

[9] Ver *Export Corteis,* oecd, p. 42 e Corwin D. Edwards, *Cartellisation in Western Europe,* Washington, 1964, p. 29f.

[10] Ver *Export Cartéis,* oecd, p. 42 e *International Aspects of Anti-trust laws,* 1973-1974, *Subcommittee on Antitrust and Monopoly,* Washington 1974, p. 357.

A Potash Export Association possui escritório central em Londres, Knightsbridge não obstante tratar-se de cartel de exportação norte-americano, registrado sob os regulamentos do Webb-Pomerene Act que proíbe a participação de empresas

americanas em cartéis internacionais. Diretor do escritório de Londres é o Sr. Wendland do Kalisyndikat assistido por motivo de segurança por eficientes secretárias de nacionalidade alemã.

[11] Ver *Restrictive business practices, Ínterim report by the* unctad *Secretariai,* New York, 1971, parágrafo 210, "As exportações da siulexco-Sulphur Export Association cobrem todos os países, excetuando tão-somente Canadá, Cuba e México".

[12] Ver *Export Cartéis,* oecd, p. 79. O domínio dos grandes depósitos de rochas fosfatadas provocara em 1975, um estado de guerra não declarada entre o Marrocos e a Algéria pela posse do território do Saara Espanhol. Ver "spanish-sahara, The conflict over phosphate fortune" *Business Week,* May, 19, 1975, p. 54.

[13] Ver Markert Kurt "Zur gegenwaertigen Situation der Export-Kartelle (A situação atual dos cartéis de exportação) em *Aussenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters,* Heidelberg, 1970, pp. 102-118. "Participaram da Nitrex AG os produtores da Alemanha, basp, Farbwerke Hoechst, Rubrstickstoff AG, bem como os cartéis nacionais de produtores de adubos nitrogenados da Bélgica, França, Itália, Países Baixos. Participam também dos acordos, empresas da Suíça, Áustria e Noruega.

"Os lucros oriundos de exportações são divididos por entre as partes do convênio" *(Profit sharing pool).*

1. A Atuação dos Cartéis de Fertilizantes no Brasil

No Brasil, já na década de 50, iniciaram-se os empreendimentos, visando à produção de fertilizantes sintéticos. As dificuldades, que com regularidade surgiam, impediam, no entanto, o seu desenvolvimento, sempre mantendo elevado o nível de importações de nitrogenados, que em 1974 cobriam 71% do consumo brasileiro. [14] Mesmo iniciativas governamentais do setor de álcalis e potássio, como a Cia. Nacional de Álcalis, foram submetidas ao assédio dos cartéis setoriais. Assim fora a Cia. Nacional de Álcalis no início da década de 60, submetida a forte campanha de *dumping,* que objetivava o seu fechamento. Ficou demonstrado em um processo no cadê (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) que o preço de US$ 43,54 de barrilha no mercado internacional foi artificialmente baixado para US$ 24,00 no mercado brasileiro, forçando o governo à adoção de medidas de apoio à Cia. Nacional de Álcalis.[15]

Enquanto as importações de potássio ficaram em torno de 600.000 toneladas, no valor de US$ 69 milhões realizados, em 1974, houve sérias dificuldades na realização dos projetos de exploração das concessões de potássio de propriedade da

Kallium S.A., do Grupo Lume. Conflitos de lavra e suposta incompetência técnico-administrativa deixavam antever o fracasso desse empreendimento vital do setor fertilizante no Brasil.[16]

[14] J. A. T. Drummond Gonçalves, Presidente da anda-Associação Brasileira para Difusão de Adubos, conferência "A Política Brasileira de Fertilizantes", p. 10, São Paulo, 1974.

"Verifica-se que a participação de nutrientes de origem nacional é pouco superior a 10% do total consumido no País. Programa de Pesquisas e Desenvolvimento de Fertilizantes no Brasil, Grupo de Fertilizantes da Finep, junho de 1975, p. 23. Produção nacional de nutrientes e a participação de produção nacional no abastecimento do mercado, ver quadro:

Média internacional.

"Países em desenvolvimento produziram em 1971-72, 5,4 milhões de toneladas de adubos, consumindo 10,6 milhões. Importavam pois 49% dos fertilizantes requeridos para seu consumo. Os países desenvolvidos com 30% da população mundial consomem 85,6% de todos os fertilizantes. Em *Rororo Aktuel,* n.° 8, *Technologie und Politik, Reinbek,* 1975. "É imprescindível tornarem-se auto-suficientes os países em desenvolvimento" continuava o relatório.

[15] Ver CADE-Conselho Administrativo de Defesa Econômica, Processa Administrativo n.° 1, 1964.

[16] Reportagem *Opinião* — 11 de julho de 1975 — "A incompetência muito suspeita do lIume".

"O déficit brasileiro previsto para 1980, de cerca de 1.000.000 de $K_2 0$, poderá ser totalmente eliminado, quando houver aproveitamento industrial da jazida de Carmópolis em Sergipe. Após a licitação pública promovida pela cprm para exploração e beneficiamento das jazidas de Sergipe, da qual resultou uma empresa vencedora, foram criados diversos impasses que vêm prejudicando a implantação do programa industrial", Programa de Pesquisas e Desenvolvimento de Fertilizantes no Brasil, Grupo de Fertilizantes da fineer, junho de 1975, p. 27.

Cabe, entretanto, indagar se o Projeto Kallium, do Grupa Lume, impedindo a exploração do potássio de Carmópolis, foi realmente fruto de irresponsável incompetência, ou se não foi, pelo contrário, resultado de um planejamento perfeito, a fim de manter o Brasil como país importador de potássio *(importing country).* É interessante observar, a poucos quilômetros daquele local, e sem que houvesse qualquer conflito de lavra, que se realiza tranqüilamente o Projeto Salgema — uma associação de empresas nacionais com a corporação norte-americana Du Pont.

Não esclarecida ainda se encontra neste contexto a posição dos membros da Potash Export Association, da Gemeinschaft Deutscher Kalierzeuger e entidades congêneres que, em

conjunto, pelos acordos-cartel, são fornecedoras exclusivas do potásio (K^2O) ao Brasil.

Produção nacional de nutrientes e a participação da produção nacional no abastecimento do mercado.

	NITROGENADOS		FOSFATADOS*		POTASSIOOS		TOTAL	
Ano	*t*	*%*	*t*	*%*	*t*	*%*	*t*	*%*
1968	9.300	6	35.000	13	0	0	44.300	7
1969	6.500	4	46.700	18	0	0	53.200	8
1970	20.400	7	59.500	14	0	0	79.900	8
1971	69.200	24	78.900	15	0	0	148.100	13
1972	88.500	22	64.000	7	0	0	152.500	9
1973	114.400	33	87.900	11	0	0	202.300	12
1974	107.400	29	90.300	10	0	0	197.700	10

* Apenas rocha fosfatada nacional.

Fonte: Programa de Pesquisas e Desenvolvimento de Fertilizantes no Brasil, finep, 1975, p. 22.

2. Selva de Pedra sobre Fosfatos

Situação semelhante poderá ser constatada no setor de adubos fosfatados. A Fosforita de Olinda (Pernambuco), fechou em 1968, impossibilitada de competir com o fosfato oriundo das jazidas da Philips Petroleum, na Flórida, Estados Unidos.[17] Argumentava-se na ocasião que o descalabro da navegação brasileira — da Cia. de Navegação Costeira e do Lloyd Brasileiro —, por notória má administração e exclusão do Brasil das conferências de fretes internacionais (cartéis rígidos dividindo receitas e participações do mercado de carga naval), tirava do fosfato de Olinda (60 milhões de toneladas, com 22,27% de P2O5) toda possibilidade de competição com o fosfato importado da Philips Petroleum. O frete Recife/Santos era bastante mais caro que o frete Tampa/Santos, uma distância três vezes maior. As elevadas massas (consumo brasileiro 1973 — 727.215 toneladas $P_2O_5$5) a serem transportadas, cobrindo uma distância variando de 2.500 a 3.500 km, dos centros produtores aos consumidores, também não comportavam o transporte rodoviário — espinha dorsal de toda a política brasileira de transportes nos últimos 20 anos. [18]

Encerrando definitivamente o caso Fosforita, a partir de 1969 foi construído um conjunto do bnh sobre o local das reservas, restando ao

Brasil tão-somente o aproveitamento de algumas jazidas de menor importância no Sul do País; 1973: Produção nacional — 337.3971; Importação — 389.6161.

Quanto às jazidas de fosfatos de Patos de Minas (em torno de 420 milhões de toneladas), classificadas pelo Ministro Sigeaki Ueki entre as cinco maiores do mundo, nada de definitivo parece ter sido decidido até o presente momento.[19] Continuam as habituais discussões, a exemplo do potássio, sobre as modalidades de exploração, discussões estas que vão bem de encontro aos interesses do *Export-Cartel* da Phospate Rock Association, fornecedora de fosfatos ao Brasil, cujos preços conseguiu aumentar de US$ 73,48 a tonelada em outubro de 1972, para US$ 370,00 a tonelada (superfosfato triplo) em outubro de 1974.

*T Moniz Bandeira, *Cartéis e Desnacionalização.* Segunde o Presidente da anda, Eng.° Drummond Gonçalves, 75% dos Fertilizantes nitrogenados, 50% dos fosfatados e 100% dos potássicos, vieram dos Estados Unidos, em 1973.

[18] Mirow, Kurt Rudolf "Die Duengemittelkartelle — B • isilien ist nur ein Beispiel" em rororo *Aktuell Technologie und Politik* n.° 3, Reinbek, 1975, p. 194.

[19] E a discussão continua: Reconheceu o Ministro Shigeaki Ueki, ao anunciar a exploração das jazidas de Patos pela iniciativa privada, "Temos urgência de substituir a importação de fertilizantes", e disse mais: Verificamos nos balanços das principais empresas que atuam no setor, que a grande maioria de seus recursos tem sido investida para importar fertilizantes ou aplicar em outros setores". *Jornal do Brasil,* de 1.° de abril de 1976, "cprm vai descentralizar fosfato de Patos de Minas".

3. Estado Salva Ultrafértil

No setor de adubos nitrogenados, também é patente a ação da Nitrex AG, Suíça, com o objetivo de manter o Brasil também como um país importador *(importing country).* Iniciou-se em 1968 a construção da Ultrafértil *joint-venture* da Phillips Petroleum, maior produtor mundial e maior fornecedor brasileiro de fertilizantes, com o grupo Ultra, para assegurar a colocação no mercado brasileiro de nafta, sulfatos, fosfatos e outras matérias-primas produzidas pela Phillips.

A fim de habituar o lavrador brasileiro desde já ao uso de fertilizantes, foi fornecido ao Brasil, a partir de 1968, adubo a custos marginais, realizando verdadeira operação de *dumping* contra produtores médios brasileiros que, de fato, sucumbiram, "deixando limpa" a área à atuação da Phillips Petroleum e suas associadas.

Mesmo recursos da aid — Agency for International Deve-lopment foram utilizados nesta operação de limpeza, [20] que provocou queda da produção nacional de 30%, de 9.3001 para 6.5001.

Considerando, no entanto, o contínuo fornecimento de fertilizantes a custos marginais ao Brasil, bem como a constante elevação dos custos de matérias-primas fornecidas pela própria Phillips Petroleum à Ultrafértil, aproximava-se celeremente, em 1972, o estado de insolvência da Ultrafértil. "Pequena, mal planejada, não competitiva", argumentaram os técnicos da Phillips Petroleum sobre o que eles próprios construíram. Decidiram fechar a Ultrafértil.[21]

O desenrolar dos acontecimentos provou o acerto da decisão da Petrobrás, que incorporou a empresa. A partir de 1972, os preços de adubos nitrogenados dispararam. A uréia, cotada em outubro de 1972 a US$ 61,00 a tonelada, passou a US$ 190,00 a tonelada em outubro de 1974. O sulfato de amônio subiu de US$ 128 a tonelada em outubro de 1972 para US$ 190 a tonelada em outubro de 1974. [22]

O plano de fechamento da Ultrafértil, por suposta falta de condições tecnológicas, mostrou ser uma simples operação matemática.

Diante da quadruplicação dos preços dos fertilizantes e do aumento do dispêndio brasileiro com o produto, que passou de US$ 138,5 milhões em 1973 para US$ 402,9 milhões em 1974, um prejuízo eventual de US$ 80 milhões, correspondente ao investimento na Ultrafértil e evitado pela intervenção da Petrobrás, mostrou-se perfeitamente tolerável, uma vez que o cip — Conselho Interministerial de Preços, jamais teria autorizado aumento de preços que permitisse aos associados do cartel a obtenção de uma taxa de retorno superior a 10 ou 15% ao ano do investimento.

[20] Ver Levinson, Jerome e Onis, Juan de — *The Alliance that losts its way (A criticai report on the Alliance for progress)* 1970, a Twentieth

Century Fund Study, pp. 117-20. Jerome Levinsson fora diretor da aid-Agency for International Development, Rio de Janeiro, 1964-1966.

[21] Ver Grupo de Fertilizantes da fine, *op. cit.,* p. 22.

Técnicos nacionais concordavam com a opinião dos especialistas da Phillips.

"À luz dessas considerações, como explicar a implantação da grande fábrica de fertilizantes da Phillips Petroleum Co. (Ultrafértil) nas imediações do porto de Santos? Esta pergunta não comporta duas respostas. A indústria em questão nada tem a ver com os interesses do Brasil em geral ou de sua região Centro em particular. Produzirá fertilizantes dos grupos do fósforo e do nitrogênio no lugar errado, em detrimento de nossas matérias-primas".

Simões Sebastião, "O problema dos fertilizantes", in Maksoud, Henry et alter, *Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento,* Ed. Brasiliense, São Paulo» 1971, p. 26.

[22] *Gazeta Mercantil,* São Paulo, 24-26 de maio de 1975, "Fertilizantes — farto e caro".

A aquisição pela Petrobrás da participação na Ultrafértil reduziu um pouco, por um lado, o lucro planejado pelo cartel, mas, por outro lado, resultou em bonança para o balanço da Petrofér-til, de 1974.

Ficou demonstrado que a iniciativa privada, organizada sob forma de rígidos cartéis internacionais, provoca, por vezes, a intervenção do Estado na economia como simples medida de defesa de interesses nacionais por eles afetados.

4. A Gangorra dos Preços

Uma análise do mercado de adubos realizada em Kiel, Alemanha, constatou: "Após a constituição da Nitrex AG pode ser verificada forte elevação de preços dos produtos cartelizados".[23] "Preços cobrados a países em desenvolvimento da América Latina e da África se situavam bastante acima da média internacional. Os preços europeus para adubos fosfatados se situam bastante abaixo da média internacional (à exceção da Alemanha). Podemos assim afirmar que consumidores de países em desenvolvimento subvencionam de certa forma os seus pares na Europa Ocidental" [24]

Ocasionalmente, verificamos em épocas de superprodução, tentativas de *dumping* limitado, visando a eliminar competidores. Uma análise realizada em 1960 demonstrou que fabricantes da Alemanha exportavam fertilizantes a 30% apenas dos preços obtidos em seus mercados cativos.[25]

Esta situação se repetiu em 1970-71, provocando protestos de deputados na Alemanha. O Ministério da Economia de Bonn informava: "As estatísticas de preços de fertilizantes demonstram possuir a República Federal da Alemanha o mais elevado nível de preços para fertilizantes de todos os países do mce — Mercado Comum Europeu".[26]

[23] Glismann, Dr. Hans — *op. cit.,* p. 178, Preisschaukel (A gangorra de preços).

[24] Glismann, Dr. Hans — *op. cit.,* pp. 177-179.

[25] Albers, W., *"Marktlage, Preise und Preispolitik fuer Duengemittel in den EWG-Laendern und ihre Bedeutung fuer die Produktionskosten in der Landwirtschaft.* (Die Agrarstruktur in der ewg, Interne Informationen (Nr. 17) Bruessel, April 1963, p. 29. (Mercados, preços e política de preços para fertilizantes nos países com MCE-Mercado Comum Europeu, sua influência nos custos da produção agrária).

[26] BMWI-Tagesnachrichten Nr. 6705, de 28-2-73, editado pelo Ministro-da Economia da Alemanha — citado em Ràuschel Juergen — *Die Basf, zur Anatomie eines multinationalen Konserns,* Pahl Rugenstein, Kòln. 1975, pp. 215-216.

O mercado brasileiro de fertilizantes espelha fielmente a análise alemã. O fornecimento de adubos a custos marginais ao Brasil

provocou, nos anos de 1968 a 1971, o desaparecimento dos produtores independentes, e finalmente, em 1974, houve o golpe magistral aplicado pelos membros do cartel, que lhe rendeu centenas de milhões de dólares, sob justificativa da crise internacional do petróleo, um insumo que pelo menos não participa em escala digna de menção da composição de custos de fosfato bruto, cujo preça quintuplicara entre outubro de 1972 e outubro de 1974. [27]

5. Reflexos Inflacioniârios

O aumento do preço de fertilizantes não deixou de ter seu reflexo no custo de vida brasileiro, encarecendo os custos de produção na agricultura e, já agora, refletindo-se também no próprio consumo desses insumos com previsíveis conseqüências sobre a produtividade agrícola.

[27] Ver reportagem de Nelson Blecher — "Fosfato — até o fim da década importaremos metade do consumo", *in Gazeta Mercantil,* 22, 24-2-75 e Moniz Bandeira, *op. dt.,* p. 170.

Dados extraídos do já citado relatório do Transnational Institute nos informam: "Em 1971 os países em desenvolvimento gastaram US$ 550 milhões para cobrir as suas necessidades de fertilizantes, despesa que, no entanto, se elevara para US$ 2,5 bilhões em 1974", *op. cit.,* p. 137.

"O preço da uréia, que participa com 40% de todo comércio mundial de fertilizantes, aumentara de US$/t 16 em 1971 para US$ 95, — em 1973 e US$ 300, — em 1974. Fosfato natural subiu de US$ 14 em 1973 para US$/t 42 em 1974 e superfosfato triplo de US$/t 43, — para USS 150, — em 1974", *op. cit.,* p. 137.

(Obs.: Os dados do Transnational Institute diferem um pouco dos dados fornecidos pela ANDA-Associação Nacional para Difusão de Adubos, São Paulo, permanecendo no entanto aproximadamente inalteradas as relações dos aumentos de preços).

"À mesma época verificamos redução de 20% nos custos da produção de amônia", continua o mesmo relatório, *op. cit.,* p. 138.

Comparando-se os preços nacionais e internacionais de fertilizantes, verifica-se diferenças de até 31,24% para dap — diamô-nio fosfato — contra o consumidor brasileiro. Em média o Brasil pagava, no entanto, preços majorados em 20%, e US$ 90 milhões lhe foram cobrados em 1974 na forma de sobrepreços líquidos, não considerada a elevação geral de preços de adubos no mercado internacional.

Os preços médios para produtos agrícolas aumentaram 15,8% entre 1973 e 1974, mas os preços de fertilizantes, no entanto, de modo geral quadruplicaram. Quando em 1973 o produto da venda de 10 sacos de arroz, ou 2 sacas de café, ou 9 sacos de soja ou 20 sacos de milho

(saco a 60 kg) era o bastante para pagar 1 tonelada de fertilizantes, os nossos fazendeiros já em 1974 tiveram de dispor de 20 sacos de arroz, ou 4 sacas de café ou 20 sacos de soja ou 36 sacos de milho para que pudessem comprar a mesma quantidade de fertilizantes.[28]

O exagerado aumento dos preços de fertilizantes não deixou de ter conseqüências. Houve queda acentuada de consumo, com reflexos inevitáveis sobre a produção agrícola futura e, a fim de compensar o preço elevado de fertilizantes, o governo brasileiro resolveu, em janeiro de 1975, conceder uma subvenção de 40% aos preços dos fertilizantes.

[28] Mirow, Kurt Rudolf, *Die Duengemittelkartelie,* op. cit., p. 195 e *Gazeta Mercantil,* São Paulo, 24-26 de maio de 1975, "Fertilizantes: farto e caro", dados fornecidos pelo Instituto de Economia Agrícola do Estado de São Paulo e pela anda, Associação Nacional para a Difusão de Adubos.

[29] Os dirigentes e as autoridades de organismos mundiais são unânimes em afirmar que, após a crise energética que atualmente abala o mundo, poderá vir, em breve, uma crise de alimentos em muitas partes do Globo, com intensidade até então não registrada na história. O problema está diretamente relacionado com a produtividade e a produção agrícola, que, por sua vez, estão relacionadas com o suprimento de fertilizantes. Segundo conceitos emitidos por vários estudiosos, a contribuição dos fertilizantes para o aumento global da produção agrícola corresponde a cerca de 40%, atribuindo-se o restante a responsabilidade do uso de outros insumos e técnicas agrícolas", em Programa de Pesquisas e Desenvolvimento de Fertilizantes no Brasil, Grupo de Fertilizantes da finep, junho de 1975, página 1.

Os Cartéis na Indústria Têxtil

1. A Indústria Brasileira de Fibras Sintéticas

MIL NOVECENTOS E SETENTA E CINCO COMEÇOU COM UMA GRAVE CRISE NO SETOR TÊXTIL. FALÊNCIAS E CONCORDATAS DE EMPRESÁRIOS NACIONAIS SE SUCEDERAM. ANOS SERIAM NECESSÁRIOS PARA RECOMPOR *O* CAPITAL DE GIRO PERDIDO EM LONGO PERÍODO DE OPERAÇÃO DEFICITÁRIA, ALERTOU O *JORNAL DA TARDE,* DE SÃO PAULO.[1]

Ainda assim, embora a capacidade de produção instalada no Brasil fosse então de 246.562 toneladas e os fabricantes nacionais de fios sintéticos já não conseguissem vender 2/3 do que fabricavam, o Conselho de Política Aduaneira em 5 de abril de 1975, decidiu prorrogar até 31 de dezembro de 1975 [2] o rebaixamento das tarifas alfandegárias de similares estrangeiros, deixando a alíquota do fio de *nylon* contínuo fixada em 25%, comparada às 55% normais. E a importação atingia em 1974, 42.354,7 toneladas,

ficando a produção nacional em 197.567 toneladas, ou seja, mantendo a indústria com uma capacidade ociosa de 20%. [3]

[1] *Jornal da Tarde,* São Paulo, 26-4-1975, "Os misteriosos favores no Setor de Fios Sintéticos".

[2] "Os preços do algodão, lã, fios sintéticos ou artificiais e das anilinas subiam no mercado internacional, em 1973, com evidentes reflexos no setor interno. As autoridades brasileiras, entretanto, preocupadas com questões inflacionárias, tentavam controlar o aumento dos preços dos produtos têxteis e criavam reais dificuldades às indústrias.

"Em 1973 os industriais paulistas constatavam uma queda de 20% na produção de fios e tecidos do Estado de São Paulo", salientou o *Anuário Brasil Industrial,* vol. II, p. 175. E, a fim de conter a inflação, o Conselho de Política Aduaneira, entre 15-5 e 10-11-1973 isentou ou reduziu o Imposto de Importação incidente sobre mais de 30 matérias-primas, incluindo fibras sintéticas, medida que atingiria fatalmente empresas como a Novacrylon S.A. e Polynor S.A., do grupo Matarazzo, que inaugurara em 1973 sua fábrica de João Pessoa com capacidade instalada de 5.500 toneladas anuais de fibras longas e curtas de poliester.

[3] Dados extraídos do relatório anual referente ao ano de 1974 da "Associação Brasileira de Produtores de Fibras Sintéticas e Artificiais".

O real motivo dessas importações ninguém o conhecia, mas, folheando jornais e decisões judiciais na Europa, verificou-se que, em 15 de março de 1972, o Departamento Federal de Cartéis da Alemanha condenou produtores de fibras sintéticas a multa correspondente a 48 milhões e 440 mil marcos por flagrante infração às leis antitruste vigentes. [4] Tratava-se de cartéis históricos que surgiram provavelmente no ano de 1904,[6] regulamentando o mercado internacional de fibras sintéticas. Os acordos de após-guerra foram, como de praxe, coordenados pela Unicel AG e pela Fides Treuhandvereinigung AG, [6] de Zurique, e, além de incluir a proteção de mercados cativos, distribuíam os mercados de além-mar entre os mais importantes países produtores, fixavam os preços mínimos e os preços a serem cobrados aos países não-membros.[7] A fim de assegurar em definitivo o domínio do mercado mundial, propuseram os produtores de fibras sintéticas, em 12 de outubro de 1972, à Comissão de Monopólios de Bruxelas a constituição de um cartel mundial de investimento.[8] A Comissão de Bruxelas proibiu a sua constituição. Mas as empresas privadas decidiram, por iniciativa própria, à revelia dos governos, regulamentar o mercado mundial de fibras sintéticas. Uma análise de estatísticas

internacionais do comércio de fibras sintéticas revela bem o êxito-dos acordos firmados. Períodos de acentuada baixa de preços, visando a eliminação de *out-siders* (não-membros) alternavam-se com períodos de acentuada alta que possibilitaria recompensar os membros dos cartéis de prejuízos sofridos em outras épocas.

[4] O Departamento Federal de Cartéis de Berlim multou 9 produtores da Alemanha, com os quais se encontravam ainda envolvidas empresas da Áustria, Bélgica, Finlândia, França, Países Baixos, Espanha e Suíça.

As empresas da Europa, em grupo, firmaram, no decorrer dos anos 50 e 60, diversos acordos com produtores japoneses.

Os mercados de além-mar *(non-european markets)* foram divididos, € a participação de mercado de cada empresa foi definida.

OECD — *EXPORT-CARTELS,* PP. 34-35, *BERICHT DES BÜNDESKARTELLAMTES,* REF. ANO 1972, PP. 68-71.

Os produtores escandinavos participariam como não-membros "non-members attend meetings as observers" *(The Monopolies Commission. Man-made Cellulosic Fibres. A Report on the Supply of Man-made Cellu-losic Fibres. Pres. to Parliament in Pursuance of Section 9 of the Monopolies and Restrictive Practices (Inquiry and Control)* Act 1948. London, 1968.

A Du-Pont, EUA, participaria dos acordos, conforme documentos encontrados em Wilmington (Depoimento pessoal de autoridade anti-truste ao autor). Os relatórios da unctad de 1971 registram diversos cartéis de fibras sintéticas, "regulando quotas, preços e condições" para todos os mercados mundiais, exceto países do MCE-Mercado Comum Europeu — *Internacional Aspects Anti-trust Laws,* p. 355. O Relatório da oecd. *Expor t-C ar tels* de 1974, registra 4 cartéis internacionais de fibras sintéticas, p. 58.

[5] Glismann, *op. cit.,* p. 156. *The Monopolies Commission, Man-made cellulosic fibres,* p. 16 ss.

[6] Nawrocki, Joachim — *Komplott der ehrbaren Konzerne,* Hoffmann & Campe, Hamburgo, 1973, p. 34 — Depoimento do Sr. Kaiser, Presidente da empresa Suíça Fides Treuhand-Vereinigung: "Nossa atuação em favor dos interesses dos produtores de fibras sintéticas já é notória em juízo".

Aos membros dos diversos cartéis setoriais foram, a exemplo de outros, atribuídos números de códigos de identificação Nawrocki, *op. cit.,* pp. 352-353. (O membro n.° 5 se dirigia ao membro n.° 7 propondo elevação de preços) documentos apreendidos pelo Departamento Federal de Cartéis, Berlim.

[7] oecd, *Export-Cartels,* 1974, p. 35 e Glismann, p. 156.

[8] *Handelsblatt* — Duesseldorf 12. Oktober 1972, "Chemiefaserhersteller sollen Investitionsvorhaben anmelden". *Ibid,* 24 Oktober 1972 Bruesseí versagt Chemiefaserfirmen Genehmigung fuer Investitionskartell (Bruxelas não licencia cartel de investimentos para fibras sintéticas).

E as intrusas de fato foram eliminadas do mercado, especialmente as empresas de capital nacional, cujas máquinas Zimmer

poderiam então ser adquiridas a preços de leilão de falências, com um só licitante. [9] "O segmento crítico da indústria têxtil é o de fiação e tecelagem de fibras sintéticas", salientava Paulo Possas,[10] Diretor de Operações da Ibrasa. E no setor de fibras sintéticas, a Rhodia possuía o monopólio de fabricação até 1968. Desde então, sua marca pioneira, Tergal, passou ao domínio público, mas ela própria ainda construiu no Nordeste, com incentivos fiscais, uma fábrica de poliester com capacidade instalada muito maior do que a demanda. Desta maneira, evitou a entrada de possíveis concorrentes, mantendo 80% do negócio. E, apesar de várias fábricas nacionais terem passado a produzir sintéticos, todas dependem da matéria-prima fornecida pela Rhodia. [11]

O ano de 1973 presenciou aumentos dramáticos dos preços internacionais de fibras sintéticas motivados pela alta de matéria-prima[12] e dos acordos firmados, afetando, inclusive, em conjunto com manipulações da Rhodia, a fábrica de cobertores Pa~rahyba, cujo acionista majoritário se tornaria Ministro de Indústria e Comércio do Governo Ernesto Geisel.

As libertações concedidas à importação de fios sintéticos destinados a integrarem tecidos de exportação provocaram abusos de toda sorte, desde as importações fictícias, caixotes contendo tijolos, a exportações fantasmas, jamais realizadas, que objetivavam a captação de incentivos fiscais. E o Brasil ainda autorizara para importações realizadas sob regime de *Draw-Back* uma quebra de até 48,5% comparadas às perdas normais em produção de 15 a 20%. [13]

[9] A empresa Zimmer da Alemanha forneceu máquinas para fabricação de fios sintéticos a empresas como banylsa, polinor, Cia. Brasileira de Fibras Sintéticas, do grupo hoechst etc, conforme negociações, "Acordos de Participação Nacional" realizados na presença do autor naj abinee, São Paulo. A zimmer e suas clientes notoriamente não cumpriam acordos firmados com a indústria nacional.

[10] Revista *Exame,* março de 1976.

[11] Revista *Projeto,* Editora Abril, março de 1976, p. 76.

[12] “O elevado preço da carne acabou por provocar alta de preços de fios sintéticos, por terem os produtores australianos de lã (a Austrália participava em 1969 com 32% da produção mundial de lã), se voltado para a criação de gado de corte, de maior rentabilidade" Handelsblatt, Duesseldorf, 2 de abril de 1973, "Die Rohstoffknapheit kommt der Chemie gerade recht". (A falta de matérias-primas beneficia a indústria química),

[13] *Jornal da Tarde,* 26 de junho de 1975 e Depoimento do Sr. Eurico Amado ao Autor, em 7 de abril de 1976.

2. A Indústria de Têxteis e o Abastecimento de Algodão

Anualmente se repete o mesmo jogo da compra de algodão com manobras baixistas, a fim de retirar do lavrador brasileiro o lucro merecido. Sanbra e Anderson Clayton, as duas maiores com-pradoras do algodão brasileiro, em quase situação de monopólio, colocam habitualmente à venda no mercado interno volumosa quantidade de algodão estocado, fazendo baixar violentamente os preços deste produto agrícola, a fim de adquirir dos agricultores a safra que se inicia a preços vis.

A venda de algodão bruto para o exterior começa após ter sido arrematada a colheita brasileira.[14] O cansativo jogo, possi-bilitado somente pelo acesso das corporações multinacionais às fontes de farto financiamento barato, repete-se todos os anos e as indústrias têxteis brasileiras, carentes de capital de giro, se vêem forçadas a adquirir a sua matéria-prima junto às duas corporações multinacionais. A Sanbra, no entanto, prefere abastecer, preferencialmente, suas próprias fábricas do Moinho Santista que, em face de "melhor administração", apresentam lucros realmente fabulosos. [15]

As fábricas brasileiras, carentes de capital de giro e sem as mínimas condições de crédito, assim as julga a Sanbra, normal-mente não tem alternativa senão se abastecerem junto às poucas fontes algodoeiras sobreviventes, que vendem o produto por preços maj orados e freqüentemente com baixa qualidade, o que acarreta queda da produtividade de 14 a 18%, conforme estudos realizados em diversas empresas têxteis brasileiras.[16]

"A área do algodão em rama está dominada pelas empresas multinacionais, como a Sanbra e a Anderson Clayton, o que provoca para as fábricas de tecidos um elenco de problemas. Entre eles, destaca-se o encarecimento do produto final; a necessidade de maior volume de capital para estocagem mínima de três meses de matéria-prima; e a quebra da qualidade da matéria-prima que fica para o consumo interno, condicionando

as fábricas, mesmo as mais modernizadas, a baixos índices de produtividade", explica Eurico Amado.

[14] "Quanto aos prejuízos à economia nacional, avulta a diferença de preços entre os valores da matéria-prima, registrados para exportação pelas multinacionais, e os preços vigentes no mercado internacional, como ocorreu em 1973. A diferença de preço determinou nesse ano (1973) uma perda de divisas, pelo Brasil, de cerca de US$ 150 a US$ 200 milhões, quando o algodão em rama, no mercado internacional, chegou a valer US$ 0,95 a libra/peso e nenhum contrato de exportação foi registrado por valor acima de US$ 0,50 a libra peso". Ver *Revista de Administração Pública,* vol. 10, n.° 1, 1976, Fundação Getúlio Vargas, p. 73. "A crise da indústria Têxtil", de Eurico Amado.

[15] O lucro líquido da Fábrica de Tecidos Tatuapé S. A., 4.ª empresa têxtil no *ranking* de "Quem é Quem na Economia Brasileira" da Revista *Visão,* foi de Cr$ 58.430.00,00 em 1974, para um capital de Cr$ 210.266.000,00, ou seja, o segundo maior lucro de todo setor têxtil, depois de Linhas Correntes S. A., do grupo Machine Cottons, que adquire o seu algodão através de sua subsidiária Algodoeira São Miguel S. A.

[16] A Crise da Indústria Têxtil", *op. cit.,* p. 78.

A Rhodia que participa dos acordos internacionais do Cartel de Fibras Sintéticas e a quem o mercado brasileiro foi adjudicado, recorre à famosa gangorra de fornecimento de fios sintéticos, e não é por coincidência que em sua diretoria se encontram diretores de empresas que fabricam fios de cobre, acumulando esses senhores, cargos também em empresas do Grupo Bunge & Born, do qual fazem parte a Sanbra e o Moinho Santista.

3. A Queda da Aurora

A fim de aumentar a sua participação no mercado brasileiro de produtos têxteis, a Rhodia iniciou, por volta de 1966, vigorosa campanha de promoção de seu fio de polyester, induzindo a tradicional fábrica Aurora, de Petrópolis, a incluí-lo num programa de renovação tecnológica, com a introdução do tecido *Tergal Verão Aurora.* Fornecida a amostra de fio, 1 ou 2 toneladas, os resultados da intensa campanha de *marketing* não se fizeram tardar. As vendas e perspectivas de lucro se multiplicaram, mas, a exemplo do que ocorre com o fornecimento de fios de cobre aos fabricantes brasileiros de

eletrodomésticos em vias de alienação, a Aurora não conseguia obter em tempo a matéria-prima, ou seja, fios de polyester prometidos pela Rhodia.

A concordata e a falência da fábrica Aurora foram as conseqüências inevitáveis. É inequívoca a semelhança com o que acontece em outros setores da indústria, como os de produtos eletrônicos e bens de capitais, onde as empresas possuem as mesmas diretorias, interligadas com as de corporações como Pirelli, Rhodia e Sanbra, semelhança essa que não constitui, de modo algum, mera coincidência.[17]

[17] Depoimento do Diretor da d*olne Cia. de> Tecidos Aurora, fábrica de Petrópolis, confirmado por entrevista com o Sr. Eurico Amado, 7-4-76.

4. A Exportação de Tecidos

O empresário brasileiro, dotado de "pouca capacidade gerencial", procurou desesperadamente uma saída para o setor têxtil, que chegara a ocupar no Brasil 435.000 operários. Lançou-se a campanha de exportação. E, considerando compor-se o preço do produto têxtil basicamente de matéria-prima e mão-de-obra, desejou o empresário nacional acrescentar mais um fator, ou seja, o atrativo da moda, baseado na vocação artística brasileira, à fim de melhorar o preço do produto. Firmas contrataram artistas de renome nacional como o tapeceiro Genaro de Carvalho para reproduzir as cores da bela terra. E tudo estava preparado, começando com base em régios incentivos a grande ofensiva de exportação.

Com uma campanha promocional aprimorada e interesse despertado em todo o mundo, foram firmados contratos de vulto, que, no entanto, levariam à ruína belas e modernas fábricas de; tecelagem, como a Capibaribe e as do Cotonifício S.A., de Pernambuco, porquanto o Governo estadual deixou de devolver o Icm, incentivo concedido a exportação por lei.[18]

[18] Relatório do Banco lar (chase), 1-76, constata (p. 4) "Exportadores de Estados menos ricos acumularam créditos de vulto, de incentivos de exportação incobráveis. A Lei n.° 1.426, de 2-12-75, todavia, se dispõe a alterar esta situação, permitindo desconto dos créditos de exportação de obrigações de tributos federais".

5. Os Acordos Internacionais de Produtos Têxteis de Algodão

Mas os empresários têxteis brasileiros, em sua ofensiva rumo às exportações logo começaram a enfrentar obstáculos sérios.

"Evitar desequilíbrios e perturbações de mercados em países importadores e exportadores" foi o objetivo declarado no preâmbulo do acordo de produtos têxteis de algodão, firmado em 9 de fevereiro de 1962 no âmbito do gatt. Observadas as influências negativas em países importadores, afetando o clima de investimentos do setor, poderiam ser declaradas restrições à importação de produtos têxteis de algodão. E de fato, em 1964, foi firmado pelo governo da Alemanha o primeiro acordo "Voluntário", restringindo as importações de produtos têxteis de algodão, fabricados em Hong-Kong. Outros acordos se sucederam, tendo sido^ firmados por diversos países importadores como a Índia, Paquistão, Japão, e inclusive o Brasil, cuja exportação de têxteis foi afetada a partir de 1970. [19]

Cerca de 31% das importações alemãs de produtos têxteis estavam sujeitas, em 1970, à regulamentação de cotas de importação. A intenção era evitar a quebra de empresas da indústria têxtil da Alemanha, cujo governo argumentava que as empresas européias, pagando elevados salários, deveriam ser protegidas contra a concorrência desleal de países de baixo nível salarial. [20] Esse fato revelava um tratamento discriminatório, com a aplicação de dois pesos e duas medidas para países em desenvolvimento. Assim, enquanto tais países, em fase de industrialização, deveriam importar máquinas têxteis, isentando-as de impostos, sua venda de produtos têxteis não poderia aumentar porque isto afetava o mercado de trabalho na Europa.

[19] O acordo com os Estados Unidos, assinado em 1970, previu uma exportação de 75 milhões de jardas quadradas para o primeiro ano, com um aumento anual de 5%. O tratado com o Canadá, em vigor desde 1971, estabeleceu a venda de 1,5 milhões de libras peso de fios de algodão, volume revisado anualmente. As vendas de fios, tecidos e confecções de algodão à Inglaterra foram regulamentadas a partir de 1971 e para 1973 estavam fixadas em 4,5 milhões de jardas quadradas. Finalmente, com a França o Brasil mantém uma convenção que atinge os tecidos e todos os artigos manufaturados de algodão. O volume é revisto anualmente e em 1973 o governo francês limitou as importações a 142 toneladas. *Anuário Banas, Brasil Industrial,* 1974, p. 181.

[20] A lei alemã: "Gesetz zu der langfristigen Vereinbarung vom 9 Februar, 1962, ueber den internationalen Handel mit Baumwolltextilien und Pro-tokoll vom 1. Mai 1967 zur Verlaengerung der Vereinbarung" BGBI 1970, p. 473, define o problema desequilíbrio da seguinte forma: "Elevação repentina, de fato ou em potencial, da importação de mercadorias procedentes de determinados países, a preços inferiores aos preços de importação normal, acarretando dano efetivo ou em potencial ao produtor local", Glismann-o/7. *cit.,* p. 202.

As exportações brasileiras de produtos têxteis de fato deram um grande salto, há alguns anos, quando os preços de Hong-Kong

superaram os oferecidos pelos produtores do Brasil. "Mas, hoje em dia, a situação está novamente se invertendo. Um quilo de malha de algodão, por exemplo, custa atualmente US$ 3,70 em Hong-Kong e US$ 4,80 no Brasil. Os importadores, é claro, só podem preferir comprar em Hong-Kong declarava Egon Schaaf, em abril de 1976", e continuou "nos últimos dias nada menos do que quatro tradicionais importadores (dois de países pertencentes a cee, um da Austrália e um dos eua) visitaram diversos produtores brasileiros e voltaram sem comprar nada". "A assinatura de novos contratos está praticamente paralisada", afirmou.[21]

"As exportações brasileiras de manufaturados, principalmente as referentes aos produtos têxteis, poderão sofrer uma drástica redução neste ano, a menos que o governo adote urgentes medidas para devolver o poder de competição aos exportadores". [22]

O custo do algodão é, de acordo com ele, o principal causador desta situação. [23] "Mas a desvalorização irreal do cruzeiro em relação ao dólar não é menos culpada".

E o Brasil, como de praxe, novamente se dispõe a colaborar com os países industrializados, restringindo suas exportações de produtos têxteis. "Falta poder de competição aos têxteis", dizia a *Gazeta Mercantil,* em 5 de abril de 1976.

E, como se não bastassem as dificuldades que o próprio governo brasileiro e as corporações multinacionais, do cartel internacional de fibras sintéticas, como a Rhodia e a Sanbra, colocaram no caminho do empresário brasileiro, ele teve que enfrentar também o cartel dos importadores de algodão, cujos acordos vieram à tona na Europa por mero acaso.

Mas há aspectos em que empresários e governo concordam: O primeiro é a aceitação do fato de que o empresário nacional tem *know-how* gerencial tão bom quanto qualquer outro. Segundo, ao não reconhecerem diferenças de nível tecnológico entre empresas nacionais e estrangeiras. [24]

[21] Ver *Gazeta Mercantil,* "Falta Poder de competição aos têxteis", 3-5 de abril de 1976.

[22] *Idem.*

[23] A contribuição da Indústria Têxtil às exportações era excelente (—) mas está comprometida pelo aparecimento de um inimigo interno. O preço do algodão tipo 5 paulista disparou comprometedoramente de 100 cruzeiros a arrouba (janeiro de 1975) para 256 (maio de 1976), 20% acima das cotações internacionais, por culpa da especulação das rrnrdes c^ripresns que controlam a comercialização do produto — advertiu Luiz América Medeiros, Presidente do Conselho Nacional da Indústria Têxtil. (Ver *Ve'ja,* "Algodão caro", 19 de maio de 1976, p. 94).

[24] Revista *Projeto,* 1976, Ed. Abril, p. 175.

O ramo industrial no entanto está sofrendo mudanças estruturais radicais. A indústria têxtil internacional já não pode mais viver às custas da exploração de mão-de-obra barata. O investimento imprescindível por lugar de trabalho já atinge 100.000 dólares nos países industrializados, de acordo com recente estudo da International Federation of Cotton and Allied Textile Industries. Cartéis de produtores de máquinas têxteis já conseguem impor as suas condições de fornecimento a países como o Brasil, dependentes, sem indústria própria de máquinas.

Os cartéis de matérias-primas, de fibras sintéticas e de algodão oneram por sua vez os custos das indústrias independentes. "O temor dos países industrializados à competição dos países de baixo nível salarial é irracional", salienta recente relatório da unctad, continuando "os países em desenvolvimento perderam sua vantagem competitiva". [25] E o Banco do Brasil confirmou a análise da unctad. Fontes da Cacex revelaram que em 1976, as exportações de produtos têxteis deram prejuízo aos empresários que as realizaram.[26]

[25] *International trade in cotton textiles and the developinz countries: problemr. and prospects.* Report by the 'unctad secretariai, United Na-tions, Nova York, 1974, p. 51.

[26] "Cacex diz que exportação de têxteis dá prejuízo", *Jornal do Brasil,* 9-11-1976, p. 26.

6. Crise e Estatização da Indústria Têxtil Brasileira

Na verdade, segundo informou o técnico Luiz Soares, da Mecânica Brasileira S.A. (Embramec), o Brasil, apesar de ser a quinto produtor mundial de algodão, ocupa um modesto 12.° lugar no consumo industrial do produto e é superado até por países não produtores, como o Japão e diversos europeus. Soares considera, porém, "que este quadro tende a ser alterado através de uma dinamização do setor têxtil, uma vez que o país dispõe de um mercado consumidor interno bastante promissor e teria de incrementar as exportações de produtos manufaturados".

Mas as fábricas brasileiras se encaminhavam celeremente para o estado de insolvência repetindo a crise de 1968 quando os estaques de produtos têxteis invendáveis atingiam 11 meses de produção, e a Companhia América Fabril, maior empregadora do Rio de Janeiro, tinha pano suficiente para cobrir toda a terra, como dizia Fernando Gasparian.

"A crise de liquidez só atinge o setor nacional porque este não tem estrutura financeira para enfrentá-la. As empresas nacionais que superaram bem as crises tiveram que usar de expediente: ou vender outras empresas, caso o grupo as tivesse, para concentrar capital no setor, ou vender uma parte minoritária das ações a um grupo estrangeiro. Ambos os expedientes foram usados", [27] explicou um empresário paulista.

O crédito comercial brasileiro fora todo encaminhado ao financiamento de bens duráveis de consumo, como televisores e automóveis, vendidos em prestações a perder de vista ao operário brasileiro, que só teria condições de comprá-los reduzindo alimentação, vestuário e calçados, para fazer face às obrigações assumidas.

Em 1976, as fábricas brasileiras de produtos têxteis já nem podiam mais concorrer ao custeio do Estado, pagando seus impostos. A falência de uma empresa já não mais assustaria o empresário brasileiro. Significaria rendição a um regime de servidão a ele imposto e os industriais prazerosamente entregariam ao governo brasileiro as suas fábricas, vendo-se livres das obrigações diárias de zelar pelo bem-estar social de seus empregados.

"Nos últimos anos, os cadastros de maior parte das empresas brasileiras se dissolveram. Elas passaram a dever inps, ipi, icm, tudo isto acrescido de multas de até 200%, mais juros, mais correção monetária. Como elas não podem mesmo pagar e o governo não deseja se confrontar com o problema social que se criaria com as execuções, tudo fica sem solução. As fábricas devem e não pagam: não incluem no cálculo dos seus custos o peso das penalidades e ficam no fio da navalha". [28]

A fim de evitar a falência de empresas, envolvendo centenas de milhares de operários, foi o governo brasileiro forçado a intervir, assumindo a América Fabril o Grupo Dona Isabel e muitas outras fábricas tradicionais brasileiras, concedendo os recursos que negara aos empresários brasileiros, à empresa falida, agora a título de subvenção. Vimos assim que a indiscriminada concessão de favores[29] beneficiando empresas como a Rhodia, integrante do car tel mundial de fibras sintéticas acabou por forçar a estatização de vasto setor da economia nacional. Os recursos gerados por empresas privadas, foram utilizados para a sua aniquilação.

[27] Ver Revista *Projeto,* 1976, Editora Abril, p. 175 ss.

[28] Revista *Projeto,* 1976, Editora Abril, "Têxteis — Entre o moderno e o ágil", p. 175.

[29] "Incentivos governamentais vêm sendo prodigalizados e novas empresas estrangeira, via de regra multinacionais, vêm se instalando no País nos últimos cinco anos, sem que a cúpula nacional do setor têxtil seja ao menos perguntada sobre a viabilidade ou necessidade de tais investimentos", em Revista *Projeto,* 1976, p. 175.

VIII
Cartéis Importantes

1. Concreto e Cimento. Denúncia Pública

O poder econômico multinacional tenta esmagar a engenharia de concreto nacional, segundo denúncia publicada em anúncios de página inteira, estampados nos maiores jornais de São Paulo, no dia 12 de abril de 1976. O texto do anúncio indicava claramente que duas corporações multinacionais estavam operando com preços gravosos (sem lucros), a fim de conquistar o mercado paulistano.

O método seria o tradicional: conquistar mais clientes e enfraquecer a concorrente. A firma Jubran Engenharia Comércio e Indústria S.A. autora da denúncia, acusou a Concrebrás, do Grupo, e a Concretex, possivelmente ligada ao Holder Bank Suíço, de promoverem o *dumping* no mercado nacional, a fim de eliminar os produtores locais, como aconteceu no México, há pouco tempo.[1]

[1] *Jornal da Tarde,* 13 de abril de 1976, p. 7, "A Briga do Concreto". "Acusação Defesa".

Efetivamente, seguindo o modelo de sempre, tentou-se criar uma associação de empresas de concreto, atribuindo a cada companhia um voto, de acordo com o número de caminhões em tráfego. Essa associação se destinava a controlar os preços e, com a constituição de um fundo de combate, pretendia mover decidida concorrência predatória às empresas nacionais ou independentes.

Mas o mercado de concreto é apenas um pequeno segmento da indústria mundial de cimento, ramo tradicionalmente cartelizado. Os primeiros cartéis de cimento foram fundados por volta de 1880, na Alemanha.[2] Argumentara-se, na ocasião, que a elevada necessidade de capitais de investimentos, bem como os

custos de transportes e as oscilações da demanda, requeriam uma regulamentação mais rígida, do mercado, com o objetivo de eliminar insuportáveis riscos empresariais. [3]

Em 1972, os produtores de cimento da França, Alemanha, Bélgica e Países Baixos requereram à Comissão de Monopólios de Bruxelas permissão para firmarem um acordo de cartel em escala ampla. A partir de então, muitas fábricas de cimento foram condenadas [4] na Europa e nos Estados Unidos [5] em virtude de suas atividades ilegais de divisão de mercado o que, entretanto, não desestimulou o cartel. Em 1950, foi assinado o acordo de Paris, sobre o qual Edwards se pronunciou: "Aparentemente se tratava de amplo sistema de cartelização da indústria de cimento". [6] E alguns anos depois, em 1961, registrou-se um cartel para exportação de cimento, envolvendo os países de além-mar.

[2] Glismann, Dr Hans — *Wettbewerbsbeschrãnkende Absprachen in Aussenhandel,* p. 115 ss.

[3] Relatório do Departamento Federal de Cartéis para o ano de 1961, p. 13.

[4] Relatórios do Departamento Federal de Cartéis, anos 1970-74 relacionam "Casos da Indústria de Cimento".

[5] Em 1948, o Cement Instituto norte-ameircano, foi condenado por violação do Clayton Act, por ter utilizado o "Basing Point System" preços cotados sempre a partir de um ponto acordado, como, por exemplo, se fábricas paulistas de cimento fixassem seus preços a partir de Recife — *basing point* (ver também processo cadê n.° 6).

[6] Edwards, C. O. — *Cartelization in Western Europe. Policy Research Study-External Research Staff,* Bureau of Intelligence and Research U. S. Department of State Washington, D.C., june, 1964, p. 30.

É verdade que o Brasil importa pouco cimento. Somente em 1966, diante de grave crise da construção civil, foram importados alguns carregamentos. Mas também é verdade que as grandes corporações internacionais, como a Holderbank, Cimento Lafarge, Lone Star, itt, Champalimaud, devidamente apoiadas pelos régios financiamentos do bnde e incentivos que o cdi concede, aumentaram consideravelmente sua participação no mercado brasileiro. Aliás, o cdi de certa forma aceitou a argumentação do cartel do cimento, estabelecendo um sistema de licenciamento para a instalação de novas fábricas, que fixa inclusive as capacidades mínimas a serem instaladas, o que, evidentemente, com a regulamentação do mercado, só favorece

os grandes grupos. E a briga da Jubran parece ser nada mais do que o desdobramento conseqüente de uma política de conquista de mercado, semelhante a observada em outros países.

Mas a cartelização da indústria de cimento apresenta outros aspectos.

Existem poucos fabricantes mundiais de equipamentos para fábricas de cimento, F. L. Smith, da Dinamarca, a Polysius/Krupp, da Alemanha, a Fives Lille, da França, que, com regularidade, fornecem instalações para seus clientes cativos, não permitindo a entrada de intrusos neste setor da indústria de bens de capital. E é por esta razão que o Brasil por longos anos importou a quase totalidade desses equipamentos, que a sua indústria bem poderia produzir.

2. Papel e Celulose

A história se repete monotonamente em todos os setores. Os cartéis canadenses e escandinavos de papel e celulose [7] foram objeto de diversas publicações que apareceram na revista *Der Spiegel,* da Alemanha, explicando dificuldades encontradas pela indús tria gráfica européia, que forçaram, inclusive, a revista *Stern* a reduzir o seu formato, para economizar 4.000 toneladas de papel por edição.

[7] Diversos cartéis internacionais de papel e celulose tornaram-se conhecidos. Nos Estados Unidos fora registrado em 1956 a Pulp, Paper and Papeboard Export Association of the United States, congregando 17 empresas. *International Aspects of AntUTrust laws,* p. 357.

Ver também ünctad Report, 1971, 42-43, itens 214-219 e "Die Kartellisierung in der schwedische-n Papier und Pappe-Industrie", Information der Deutsch-Schwedischen Handelskammer, Stokholm, Februar 1968, p. 16 e reportagem sobre o assunto em *Der Spiegel,* Hamburg, aoril 1975. O Departamento Federal de Cartéis aceitando a extraterritorialidade das leis Antitruste alemãs, processou representantes de- cartéis escandinavos. Relatório anual do Dep. Fed. de Cartéis para o ano de 1970, p. 17 e ano de 1971, p. 16.

A Associação Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose comentou o que se passou em 1974 da seguinte forma: "Habituados a um fluxo regular de vendas aos seus clientes tradicionais europeus e americanos, os grandes fornecedores da América do Norte e do norte da Europa usam, sistematicamente,

os demais mercados menores, marginais, para os seus interesses, como despejo para as oscilações. Em ocasiões de bonança, somente vendem aos países de menor desenvolvimento econômico, a preços de leilão, os *spot-lots* que lhes aprouver. Quando o mercado está em declínio, mantêm o preço nos seus mercados principais, e entulham o resto do mundo com ofertas até abaixo dos próprios custos, numa típica posição de *dumping"*[8]

"Em 1974, as defesas alfandegárias para os capítulos 47 e 48, estavam drasticamente reduzidas"[9] dizia o relatório.

"Preocupados em manter em níveis razoáveis a inflação monetária, as decisões do cip foram freqüentemente limitadoras da rentabilidade do setor. A distorção de custos então resultantes, forçou a indústria a operar em faixas menos desejáveis com conseqüente redução da qualidade, da rentabilidade, ou, até mesmo, a não continuar a oferta de certos itens".

"A associação das ofertas externas, que se importavam sem direitos, com as distorções dos preços internos, controlados severamente, resultou em conseqüência das mais danosas, muitas das quais ainda prevalecem afetando o setor, que ainda hoje se vê a braços com estoques excessivos"[10] pagos a peso de ouro, em detrimento dos fabricantes nacionais.

[8] Relatório anual da Associação Paulista de Fabricantes de Papel e Celulose, ano de 1975.

[9] De acordo com dados fornecidos pelo Sr. Adilson Gomes de Oliveira — Secretário da Receita Federal, à cpi-Multinacionais. foram dispensados em 1974 70,51% dos impostos de importação calculados para o item X da tab, "Papel e materiais utilizados na fabricação de papel". A proteção do produto nacional constituiria pois rara exceção; e o produto nacional ainda pagara icm e ipi, impostos também não incidentes sobre o produto importado.

[10] Relatório anual da Associação Paulista de Papel e Celulose de 1975.

E os resultados não se fizeram tardar. Houve falência de empresas nacionais e aumento da desnacionalização do setor. Importaram-se, em 1974, 198.000 toneladas de celulose, 32.000 toneladas de pasta mecânica e aparas e 467.000 toneladas de papel, verdadeiro festival de dispêndio de divisas no valor de 349 milhões <de dólares a preços 68% (papel) e 86% (celulose) mais elevados do que em 1973. E o Brasil estocava celulose e papel, operação inteligente como a classificavam autoridades do

Governo Federal, diante da "elevação de preço no mercado mundial", que certamente continuaria abrindo inclusive perspectivas de revenda ao exterior. Mas o Brasil importava o papel no auge do preço mundial, e não se sabe por quem motivado.

Já a Associação Paulista de Fabricantes de Papel e Celulose assim se manifestou em seu relatório de 1974:[11] "A surpreendente evolução de nossas importações e a grave involução de nossas exportações[12] decorrentes de portarias, resoluções, comunicados, etc, fixados pelos órgãos governamentais com base em fatos e argumentos contraditórios aos das indústrias produtoras e consumidoras, ocasionaram a formação de estoques".

As falências de produtores brasileiros se tornaram inevitáveis, em face da impossibilidade de financiar estoques invendáveis de produtos nacionais e a produção brasileira de papel e celulose de-cresceu 16,1 %.[13] Mas não há dúvida, a produção nacional de celulose deverá, a longo prazo, crescer substancialmente, tendo em vista o esgotamento de reservas florestais de outros países. Cabe no entanto, indagar: Quem controlará a expansão da produção e quem tirará proveito dela.

[11] Ver Relatório, *op. cit.*

[12] O Brasil de fato exportara celulose. A indústria de Celulose Borregaard S. A., do grupo norueguês A. S., Borregaard, Oslo, de cujo investimento de US$ 100 milhões, apenas US$ 14 milhões entraram no Brasil, já que o restante fora financiado por entidades como o BNDE, vendia em 1972 celulose à matriz, aos preços de US$ 50,7 a tonelada quando na mesma época o Brasil pagava US$ 150 — valor CIF pelo produto no mercado internacional *{Opinião,* 2-9-1974, 16-9-1974, *Crítica,* 20 e 26-1-75).

O Estado de São Paulo, de 5-9-1974. A Columbia pagara em 1963 um *over price* médio de 59,32% para suas importações de celulose conforme constatara Constantine V. Vaitsos em "Interaffiliate Charges by Transna-tional Corporations", Harvard University.

Justificando a instalação de uma fábrica de papel e celulose no Brasil, o Sr. Andrew C. Sigler, Presidente da Champion International salientara: "Iremos para qualquer parte do mundo aonde tiver madeira". "Necessitamos de uma base de celulose" *Business Week,* march 1, 1976. "Champion international — Calm after a decade of turmoil".

[13] Períodos comprados janeiro-agosto, 1974-1975. Banco Lar (Chase) Trends & Perspectives n.° 10, janeiro de 1976.

O histórico dos acordos de papel para jornal, ver *"Canada and In* ternational Corteis and other Trade Combinations.* Report of the Commis-sioner Ottawa, october, 10, 1945, p. 37-40, *Newsprint.*

3. O Cartel do Alumínio

As empresas japonesas recuaram do projeto Trombetas,[14] que deveria tornar o país auto-suficiente na produção de alumínio, e cujas importações atingiram nos últimos dois anos uma média anual de 124.000 toneladas compradas a 120.000 toneladas de produção local.[15]

Não há dúvida que o Brasil, de posse de grande jazida de bauxita e de energia hidrelétrica barata, poderia assim ter se tornado grande produtor e mesmo exportador de alumínio. A produção mundial, no entanto, se encontra controlada por poucas empresas solidamente entrelaçadas por acordos-cartéis desde longa data.[16]

O primeiro cartel de alumínio foi fundado em 1901, sendo aprimorado pelos acordos da Alliance Aluminium Company de 1931 firmados em Basiléia, Suíça, e renovados em 1936. Os contratantes dividiram na ocasião o mercado entre grupos franceses, suíços, alemães e britânicos.

Aos canadenses, da Alcan, adjudicavam uma participação do mercado de 28,58% e os instrumentos utilizados pela Alliance da Basiléia previram fixação de preços de sustentação para produção de alumínio, e determinação dos preços de compra de Bauxita e Alumínio em escala mundial.[17]

[14] Ver *Movimento,* de 29-3-1976, Moraes, "Os lucros de monopólio" de Maria

[15]*Alumínio*	*Produção*	*Importação*
1974	113,6	125,3 mil/t
1975	127	123 mil/t

A produção brasileira está concentrada em apenas três empresas: alcan (do Canadá) 45,5 mil/t, Alcominas (Subsidiada da alcoa norte-americana) com 29,5 mil/t e a Comp. Brasileira de Alumínio, do grupo nacional Votorantim, com 38,6 mil/t. [10] Fonte. *Anuário Banas-Brasil Industrial,* 1975-76, p. 51.

"O Brasil situa-se em terceiro lugar em termos de reservas de bauxita no mundo (sem levar em consideração o potencial bauxitífero da Amazônia)", dispondo de vastos recursos de energia hidráulica barata, *lbid.,* p. 51.

[17] Histórico do cartel de alumínio, ver "Canada and International Cartéis, An Inquiry into the Nature and Effects of International Cartéis and other Trade Combinations, Report of Commissioner, Ottawa, 1945, pp. 34-36.

Processado pelos Estados Unidos houve condenações do cartel em março de 1945,[18] mas ele jamais parou de operar.

Em 1964, foi registrado um acordo em Zurique sob o nome de Assocalex AG, participando dessa associação membros da Bélgica, França, Inglaterra, Suíça, Áustria, Itália e Países Baixos.[19]

[18] O processo (ver International Aspects of Anti-trust Laws, *op. cit.,* pp. 554-556) U.S.v. Aluminium Co. of America (Alcoa) de 1945, faz referência aos acordos europeus, a Alcan do Canadá, o maior fabricante mundial de alumínio, com usinas em funcionamento na Noruega, índia, Suécia, Espanha, Reino Unido, Austrália e Japão. No Brasil participava a alcan de diversos empreendimentos, como Alumínio do Brasil S. A.y Alumínio Poços de Caldas S. A. etc. Em 1972 a alcan negociara com a Cia. Vale do Rio Doce S. A. um projeto conjunto de exploração das: reservas de bauxita do rio Trombetas, avaliadas em 216,2 milhões de toneladas pelo Ministério de Minas e Energia *(Brasil Industrial,* 1973r *Anuário Banas,* p. 200) que no entanto não foi realizado.

A Mineração Rio do Norte S. A., subsidiária da alcan, desejava firmar com a alcan (Bermuda) Ltd., um acordo de mercado "cativo'" considerado ilegal pelo CADE-Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Voto do Conselheiro J. C. de Mendonça Braga, 22 de março» de 1971, em Canedo de Magalhães, Guilherme A., *O abuso do Poder Econômico,* "apuração e repressão, legislação e jurisprudência", Editora Artenova, Rio de Janeiro, 1975, pp. 139-146.

Historicamente, talvez, a mais importante espécie de intervenção entre patentes e um domínio do mercado em bases mais gerais tem sido *o* uso do período monopolístico de vigência da patente para construir uma posição de domínio do mercado com outras bases, de modo que, após a expiração da patente, outras firmas não possam entrar (no mercado) mesmo estando a tecnologia liberada para elas. O mais notável exemplo disso é proporcionado pela história da alooa, tanto mais que não tem havido maiores alterações na tecnologia, desde 1911, quando a patente Bradley expirou", *Ibid.,* p. 141.

"Mais importante para a política antitruste são os possíveis efeitos da integração vertical, como fonte e suporte do domínio do mercado. Integração vertical para trás, sobre limitadas fontes de matérias-primas ou para frente, sobre um limitado mercado de distribuidores, ou as fontes básicas e domínio do mercado pela firma ou importantes suportes para isso. Por exemplo, a manutenção da posição monopolística da alooa, no período posterior à expiração de suas patentes básicas, foi grandemente ajudada por suas compras de empresas de mineração de bauxitas na Europa, e sua política de obter arrendamentos em regiões pobres antes do seu desenvolvimento e utilização. Juntas, essas (medidas) aumentaram as barreiras à entrada de possíveis concorrentes", Kaysen, Cai *r* TuTicr, Dcnald E., *Antitrust Poíicy — An Economic and Legat Analysis,* em Canedo de Magalhães, p. 140.

[19] Ver *Export-Cartels, Report of the Committee or Experts on Res-trictive Business Practices,* oecd, Organisation for Economic Co-Operation and Development, Paris, 1974, pp. 36-37.

As emnpresas norte-americanas como a Reynolds Metals, supostos "não-membros do cartel", participavam indiretamente

através de suas subsidiárias britânicas.[20] Quando em 1973 houve problemas de superprodução de alumínio na Europa, as empresas reduziram sua produção e elevaram os preços seguindo modelo tradicional, contrariando assim as vigentes teorias de economia de mercado. Tal tática de sustentação de preços de alumínio com redução de produção já fora delineado pelo cartel de alumínio no período entre as duas grandes guerras, conforme salientou o relatório do governo canadense.[21]

A necessidade de manter mercados exportadores, reguladores da produção, fizera o cartel aparentemente determinar às empresas japonesas, associadas, a desistirem dos projetos de desenvolvimento da bauxita amazônica, que tão-somente tornariam o Brasil "possível concorrente", por causa da energia hidrelétrica abundante e barata da Bacia Amazônica. O presidente da Alcoa, W. H. Krome George explica a razão das negociações com o Governo brasileiro. "As companhias ameaçaram utilizar o Brasil como fornecedor alternativo de bauxita, a fim de forçar os 10 associados do cartel da International Bauxite Association, a não mais aumentar as suas exigências de pagamentos de *royalties"*[22] mas as negociações em torno do projeto Trombetas realmente não passaram de uma manobra bem engendrada. "Não podemos abandonar nossos investimentos na Jamaica, continuou Krome, e Cor-nell Maier, da Kaiser Aluminium explicou: "A nossa melhor fonte de bauxita continua a ser a Jamaica",[23] para a qual somos o melhor cliente".

[20] *ibid.,* p. 37.

[21] *Canada and International Cartéis,* p. 34.

[22] Ver *Business Week* "Why aluminum's recovery is only temporary", 12 April 1976, p. 76.

[23] Em 1972 o embaixador norte-americano, de Roulet, interveio nos assuntos internos da Jamaica em favor dos interesses (*a bauxita da "Ana-conda, Kaiser, Reynolds, Revere Brass e Alcoa" cuios investimentos na Jamaica no valor de US$ 525 milhões, a "opic, The Overseas Private Investment Corporation" do governo norte-americano segurara contra riscos políticos, incluindo os de desapropriação. O embaixador de Roulet convenceu o candidato Michael Manley da pnp de não tocar na questão da bauxita. "Eu lhe assegurei que, em contrapartida, não interferiríamos em sua eleição". E Michael Manley foi eleito Primeiro-Ministro da Jamaica. Ver "The Overseas Private Investment Corporation Amendments Act" Report of the Committee

on Foreign Relations U.S. Senate, U.S. Government Printing Office, Washington 1974 p. 21-24, "O caso Jamaica".

O Governo canadense já em 1945, salientou[24] que o caráter monopolístico da Indústria de Alumínio e os interesses nacionais envolvidos, requerem positivas ações intergovernamentais.[25] E os cartéis de alumínio, de fato, conseguiram evitar, como reconheceu Eduardo de Carvalho,[26] chefe da Assessoria Econômica do Ministro Delfim Neto, o desenvolvimento da Indústria Brasileira de Alumínio.

4. A Energia Elétrica

O kilowatt por habitante instalado é um bom indicador do estágio de desenvolvimento de uma nação, o que, aliás, permite classificar o Brasil entre os países mais subdesenvolvidos do mundo, não obstante ter sido um dos primeiros a inaugurar, em 1889, ainda ao tempo do Imperador D. Pedro II, uma usina hidrelétrica. Diversas foram as razoes dessa situação. Já em 1889 as corporações estrangeiras, como a The São Paulo Railway e a Light and Power Company, obtiveram concessões de produção e distribuição de energia elétrica, a fim de assegurar não só um negócio rendoso, mas, também, um mercado cativo para a indústria de equipamentos elétricos dos países desenvolvidos. O progresso nacional então se vinculou às concessionárias de energia elétrica e suas eternas discussões sobre as tarifas e a remuneração do capital investido e tarifas começaram a entravar o desenvolvimento industrial do País. E, a cada crise política, com a conseqüente discussão sobre as tarifas, seguia-se invariavelmente, uma crise de energia elétrica. E de racionamento em racionamento, as relações entre usuários e concessionários se deterioraram, chegando ao ponto de levar um presidente norte-americano, John Kennedy, a compreender a inconveniência da presença da concessionária Amforp, no Brasil, "que a cada mês, à época da emissão das contas de luz, milhares de brasileiros a lembrariam como *It's that damned U.S. Company"* (aquela maldita companhia americana).[27] De fato, a Amforp entravou o progresso de vastas regiões, mantendo, à custa de eterna discussão sobre tarifas, da qual os brasileiros seriam também culpados, usinas diesel geradoras de capacidade irrisória, de 5.000 a 6.000 kw em Belo Horizonte, Porto Alegre e Curitiba.

[24] Em 18.11.1971 o Departamento Federal de Cartéis de Berlim multou produtores de alumínio. Press release do Departamento, Nr. 59-71, de 25.11.1971 e n.° 6-73, de 22 de janeiro de 1973.

[25] Ver *Canada and International Cartéis, op. cit.,* p. 35.

[26] Conferência de Eduardo de Carvalho no ciclo de debates do Teatro Casa Grande, 2.* feira, 27 de outubro de 1975.

O período do governo João Goulart aumentou as divergências e a Amforp diante da iminência de desapropriação, ou mesmo venda de suas instalações, agiu como empresário, retirando o lucro máximo, utilizando as instalações acima da capacidade nominal, sem gastar um cruzeiro sequer em manutenção. Quando um dos diretores, brasileiro, foi perguntado por que razão a Amforp não desejava seguir o exemplo da Light, ficando no Brasil, depois da rentabilidade restabelecida pelo Governo Federal em 1964 ele respondeu: "Isto está fora de cogitação. Sabendo por tanto tempo que a companhia seria comprada ou desapropriada, ela deixou deteriorar todo seu sistema de geração e distribuição, estando presentemente à beira do colapso total".[28] O Brasil realmente foi forçado a assumir seu dever de atender à população e a Eletrobrás, sem problemas políticos, expandiu extraordinariamente a geração e distribuição de energia elétrica, à exceção das zonas de concessão das companhias do grupo Brascan, de Toronto.

A Light seguiu política diversa da Amforp e preferiu ficar no Brasil, diversificando suas atividades, é certo, mas confiando sempre em seu poder político, que tantos ministros conseguira prover. Uma autoridade brasileira comentando, aliás, os recursos ilegais utilizados freqüentemente pela Light para obter tarifas e condições favoráveis, disse: "Não é erro da Light, tentar subornar. O erro é nosso, de sermos subornáveis".[29]

Mas a Light possui realmente sensibilidade política e, enquanto a maioria das empresas estatais brasileiras prefere contratar *know-haw* externo, a fim de tirar proveito de benefícios indiretos, como viagens de inspeção oferecidas, publicou a Light edital de concorrência para a construção de uma linha de transmissão de 500 Kv, a mais alta já utilizada no Brasil, especificando "A concor rência será de âmbito nacional, não sendo aceita a participação de firmas estrangeiras, quer individualmente, quer em consórcio".[30]

[27] Levinson, Jerome & de Onis Juan — *The Alliance that lost its Way. (A criticai report of tke Alliance for Progress),* p. 145.

[28] Tendler Judith — *"Electric Power in Braz.il Entrepreneurship in the Public Sector,* Harvard University Press, Cambridge Massachussetts, 1968* p. 86.

[29] *Ibid,* p. 140.

[30] Linha de transmissão de 500 Kv — Adrianópolis-Grajaú, Aviso n.° 2-76, 12 de abril de 1976, publicado em jornais diversos.

5. A Cartelização dos Transportes (Navegação Marítima)

O poder de grandes nações como Portugal, Espanha e Inglaterra originou-se do domínio dos mares e do transporte marítimo, com o conseqüente controle de todas as correntes do comércio internacional. E, em atividade tão antiga, é natural que regras e tradições seculares ainda prevaleçam defendendo, não raro, o direito do mais forte. Estas regras e tradições são mantidas pelos cartéis marítimos, as chamadas *Conferências de Frete,* algumas das quais existem desde há séculos, todas operando com bastante eficiência e cada uma abrangendo uma região e tráfego específico. Muitas delas são grupos fechadíssimos em que só se pode entrar pelo voto unânime de seus membros. E, a fim de não serem compelidos a repartir o mercado entre membros novos, as *Conferências de Frete* tentam colocar obstáculos diversos no caminho de crescimento de eventuais concorrentes. [31]

Houve guerra de preços contra *out-siders* e houve armadores membros que não se contentavam com as posições acordadas. Alguns, na ânsia de ganhar mais, concediam, reservadamente, o chamado rebate de fretes, descontos especiais secretos, que provocaram, dentro das conferências, a constituição dos chamados *pools* de cargas, que distribuíram as suas cotas a serem atribuídas a cada armador participante das conferências. O sistema eliminou assim toda e qualquer competição, constituindo, também, formidável barreira à expansão da Marinha Mercante dos países em desenvolvimento.

[31] "A necessidade de proteger membros de conferências de fretes justifica tratamento diferenciado de *out-siders",* assim a justiça alemã justificou as medidas de combate aplicadas contra armadores não-membros na linha Europa-Japão. Relatório do Departamento Federal de Cartéis para o ano 1972, p. 86.

"Mesmo armadores fortes não se viram em posição de iniciar linhas de navegação contra as medidas discriminatórias aplicadas". Relatório do Departamento Federal de Cartéis para o ano 1971, p. 29.

O Brasil, por muitos anos, aceitou tranqüilamente essa situarão. O Lloyd Brasileiro, em 1966, tinha uma receita de 38 milhões de dólares ou aproximadamente 10% dos fretes gerados pelo comércio brasileiro. Em 1967, o Governo brasileiro, ou melhor, o Alm. José Celso de Macedo Soares, tencionou alterar a situação de descalabro na qual se encontrava a navegação

nacional. O Lloyd Brasileiro, embora fosse membro das conferências, por ineficiência e por falta de uma política realista[32] nem sequer preenchia as cotas a ele atribuídas. Não obstante resistências de toda sorte, mobilizando governos, que chegaram a enviar ao Brasil o Rei da Noruega, como forma de pressão, o Governo brasileiro impôs a participação de sua bandeira nos *pools* de fretes, nas diversas conferências que regiam o transporte para portos brasileiros. A política adotada, ainda que sujeita a fortes críticas públicas, pagas por interessados em manter o *status-quo,* foi coroada de êxito. A participação da bandeira nacional, em 8 anos, aumentou de 9,5% do tráfego para 47%, recebendo o Brasil 1 bilhão e 14 milhões de dólares de todos os tráfegos gerados de 2.159 milhões de dólares em 1974, embora, verdade seja dita, grande parte dos fretes gerados assim seriam gastos ainda no afretamento de navios estrangeiros.[33]

Mas, a batalha do domínio dos transportes continua, agora, «em outras frentes.

[32] "O Lloyde Brasileiro, viciado por mais de 70 anos de estrutura estatal, minado por influência política das mais nefastas, fonte de empreguismo das maiores deste país, tinha se transformado no protótipo da empresa mal administrada. Não adiantam meias palavras no caso, pois toca às raias do incrível que o Lloyd Brasileiro, trafegando nas melhores linhas do mundo, detendo o monopólio das cargas brasileiras, sem competidor no Brasil, tenha chegado ao ponto em que chegou. Seu funcionalismo, e dizemos propositadamente funcionalismo, porque o Lloyd funcionava como repartição pública, tornou-se presa fácil dos interesses mais antagônicos, mas todos eles coincidentes em prejudicar os interesses do Brasil. De um lado, interessados em manter a fonte de empreguismo, os eternos estatizantes, temiam que comparação com o serviço da armação privada pusesse à mostra a ineficiência do sistema. De outro lado, os interesses estrangeifos, privativistas no seu país, aqui insuflavam a manutenção do *Status quo,* para eles verdadeiro mar-de-rosas. Para que modificar uma situação que lhes deixava tão polpuda soma de dólares?" Macedo Soares Guimarães, Alm. José Celso — *Marinha Mercante no Brasil* "Uma opinião".

[33] Em 1974, o total de fretes arrecadado pela bandeira brasileira foi de US$ 1.014 milhões das quais US$ 380 milhões transportadas em navios próprios e US$ 634 milhões em navios fretados. *{Jornal do Brasil,* de 26 de abril de 1976, "A Marinha Mercante e sua importância na economia na-«cional", de J. C. de Macedo Soares Guimarães).

6. "CONTAINERS", A BATALHA DAS MULTINACIONAIS

Em 1975, foi aprovado no Congresso Nacional um Projeto de Lei que visava à regulamentação do transporte intermodal no País. O

artigo 9.° do referido projeto previa que todas as empresas operando no setor, não poderão ter mais de 1/3 de capital estrangeiro. Essa decisão afetou diretamente o Grupo Moore McCor-mack, dos Estados Unidos, que, além de empresa de navegação, transformou-se numa das mais importantes empresas de, transporte terrestre de *containers,* no Brasil.

As reações da Moore McCormack, se não conseguiram alterar o artigo, lograram incluir uma emenda que prevê o afastamento dos grupos estrangeiros somente 18 meses depois de sancionada a lei. De nada valeu a comprovação, por parte dos empresários nacionais, da capacidade de substituição da frota estrangeira, imediatamente. A emenda foi aprovada. Restava saber se até o final dos 18 meses não ocorreriam alterações do texto original.

Por outro lado, sabe-se que a Moore está providenciando a criação de uma nova empresa, sob a responsabilidade de uin "tes-ta-de-ferro", ex-diretor da Transportadora Star, hoje afastado do setor.

7. A Desnacionalização do Transporte Rodoviário

Mas não é apenas no transporte de *containers* que as empresas multinacionais estão presentes. Hoje, sob controle de Thomaz Nationwide Transportes, da Austrália, estão as empresas Transportadora Pampa S.A., Transportes Ristar S.A., Kuikasair Encomendas Urgentes e Transportes Roda Branca S.A. até pouco tempo controladas por capitais nacionais. Operam ainda no setor a Jacky Maeder Transportes, da Suíça e a Kuehne e Nagel Transportes Internacional S.A. Com acesso a recursos mais baratos, enviados ao Brasil pela Lei 4.131, as corporações internacionais tencionavam organizar e controlar o transporte rodoviário, tradicionalmente independente no Brasil, nos moldes da Austrália ou dos Estados Unidos.

Os salários baixos de motoristas e a inexistência no País de sindicatos fortes, a exemplo dos Teamsters norte-americanos, que pudessem atuar como contrapeso — *countervailing power,* constitui atrativo adicional à tentativa de eliminação do transportador independente brasileiro, que sempre levou o progresso às regiões mais longínquas do País.

IX
Os Cartéis dos Alimentos

1. Os Produtos de Aveia

Em 1972, o Federal Trade Commission iniciou em Washington uma ação antitruste contra quatro produtores de produtos alimentícios, Kellog Comp., General Mills, General Foods and Quaker Oats, [1] exigindo o seu desmembramento judicial.

As quatro acusadas constituíram um cartel de fato, permitindo obtenção de rendas monopolistas, mediante emprego de técnicas refinadas de prevenção de entrada de possíveis concorrentes no mercado *(entry prevention).*

Embora nenhuma conspiração formal fosse alegada ou se pudesse provar, houve, segundo a ftc acordos tácitos, *gentlemerís agreement,* proibindo competição de preços, estipulando verbas de propaganda, bem como aparente fixação de participações no mercado para cada empresa, com controle de espaços de venda em supermercados, o que impedia a apresentação de produtos de concorrentes eventuais. [2]

[1] As corporações acusadas operam no Brasil através de Produtos Alimentícios Kellog S. A. (Kellog Comp.), Proteína Brasileira Ltda. (General Mills) e Kibon S. A. (General Foods), Produtos Alimentícios Quaker S. A. (Quaker Oats). A General Foods é o maior comprador de café brasileiro e 29% de suas vendas totais no mercado norte-americano provêm do café.

2 Ver *New York Times,* 25 de abril de 1976, Reportagem "Snap-Crakle and Divestiture". r^e FIC v. the Four Great Giants "Shared Monopoly Case Góes to Trial".

A ftc alega que a conspiração do oligopólio custou ao consumidor americano pelo menos US$ 128 milhões anuais tendo as acusadas aumentado a sua participação no mercado de 68% em 1940 para 84% em 1950 e 91% em 1970. O líder do oligopólio era a Kellog Comp., fundada em 1904 e que no Brasil produz *Corn-flakes.*

Ela domina 45% do mercado norte-americano de produtos de trigo, por sua vez um cereal sujeito, com razão, às mais variadas e antigas regulamentações de mercado. Trata-se de produto de importância vital, cuja necessidade é regular, mas cuja produção

é bastante irregular, dependendo de fatores climáticos, por vezes adversos.

2. O Cartel do Trigo

Em 1923, surgiu mais um cartel, no setor dos cereais, com formação do famoso *pool* do trigo canadense. Em agosto de 1933, os países exportadores e países importadores reuniram-se em Londres, elaborando um acordo, pelo qual os primeiros se comprometiam a limitar suas vendas e a reduzir de 15% sua área de plantio, e os outros se dispunham a baixar os direitos alfandegários caso o preço do trigo atingisse certo nível e nele se mantivesse durante quatro meses.

Tratava-se, portanto, de um plano completo do cartel internacional, compreendendo todos os elementos essenciais: produção, venda, alfândega, preço. Mas o plano ficava no papel. A Argentina, compelida por uma enorme colheita, exportava à vontade, sem se preocupar com as cotas fixadas pelo acordo. E as restrições à produção foram, ao que parece, respeitadas apenas pela Austrália. Mas, por uma vez, a natureza interveio e as pobres safras de 1934 nos Estados Unidos e no Canadá fizeram diminuir os estoques mundiais. [3]

As cotações do cereal oscilavam constantemente, impedindo qualquer previsão de produção e renda agrária. Assim, em 16 de fevereiro[1] de 1938, o presidente Roosevelt se viu obrigado a regulamentar a produção agrícola de maneira mais categórica, instituindo, em princípio, um cartel obrigatório para todos os cultivadores dos quatro principais produtos do solo americano, o trigo, o milho, o algodão e o fumo. Com base nessa lei, considerando a conjuntura econômica geral, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos elabora, todos os anos, um plano referente à extensão territorial a ser cultivada. Mas, a despeito da regulamentação, a produção americana de trigo realmente disparou e os estoques se acumularam sem cessar, malgrado o aumento do consumo resultante da guerra. Após a colheita elevadíssima de 1942, os estoques de trigo eram duas vezes maior que as necessidades anuais dos Estados Unidos. [4]

E diante da necessidade de novamente regulamentar o mercado do cereal, em 1.° de agosto de 1949, foi firmado o Acordo Internacional de Trigo, do qual participaram os Estados Unidos, Inglaterra,

Austrália, Canadá, os países do Mercado Comum Europeu e, entre os países em desenvolvimento, tão-somente a Argentina. Em 1967, foi seu nome alterado para International Grains Agreement, ao qual se adicionara uma "Foods Aid Convention"* segundo a qual os países-membros se obrigavam a fornecer aos países em desenvolvimento determinada quantidade de trigo, a título de ajuda econômica. Essa convenção, no entanto, não constituía medida altruística, como parecera, uma vez que se destinava a estabilizar os preços mundiais, exportando o trigo invendável acumulado pelos países produtores. [5]

E, em face da necessidade de esvaziar os imensos silos e de garantir, ao mesmo tempo, emprego e renda ao agricultor norte-americano, o Governo americano passou, já nos anos 50, a utilizar o trigo como arma política de múltiplas finalidades, fornecen-do-o em condições extremamente vantajosas, em autênticas operações de *dumping* a países como o Brasil.

[3] Lewinsohn, Richard, *"Trustes e Cartéis" Suas Origens e influências na economia Mundial,* Ed. Livraria do Globo, 1945, pp. 173-179.

[4] *Idem.*

Arndt, Helmut, *Wirtschaftliche Macht, Tatsachen und Theorien,* C. H. Beck, 1974, p. 83.

"Eu ouvi que povos inteiros se possam tornar dependentes de nossos fornecimentos de alimentos", observou Hubert Humphrey, senador e futuro Vice-Presidente dos Estados Unidos por ocasião da promulgação da Lei PL 480, em 1954, continuando "há pessoas que acreditam não ser esta uma notícia boa; para mim no entanto, ela é excelente. Antes de tomar qualquer iniciativa, as pessoas precisam se alimentar e, se desejamos influenciar alguém tornando-o dependente, acredito que não há dependência melhor do que a da alimentação". [6]

O primeiro dos desastrosos acordos de trigo foi firmado em 1954 pelo governo Getúlio Vargas e, a partir de 1955, o Brasil começou a importar dos Estados Unidos crescente quantidade de trigo, que elevaria á 2,4 milhões de toneladas em cinco anos.

A produção brasileira, que já atingira 450 mil toneladas em 1955, recebeu duro golpe e declinou para 209 mil toneladas em 1959, só voltando a se recuperar depois de 1966, quando os termos do sexto Acordo do Trigo se tornaram mais severos, os empréstimos em dólares com juros mais altos e períodos mais curtos de pagamento devido a redução de estoques do trigo norte-americano. [7] Os Acordos do Trigo foram utilizados a fim de eliminar concorrentes do cereal americano, como a Argentina e o Uruguai, países que hoje se debatem em crise econômica, e com resultados desastrosos para o próprio

agricultor brasileiro, que não tinha mais condições de competir com o produto estrangeiro importado com subsídios.

Incentivando a substituição do plantio do trigo por outros produtos como pêssegos ou aspargos, conseguiu a aid (Agency for International Development), em estreita colaboração com outros governos locais, estabelecer a dependência do fornecimento de trigo norte-americano importado também em países como a Colômbia, que hoje importa 85% de suas necessidades de trigo. [8]

[6] nacla, North American Congress on Latin America, West Agribu-siness Project, estudo publicado sob título *Weizen ais Waffe,* Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH, Reinbek bei Hamburg, 1976, p. 36. [7] Sobre os acordos do Trigo, ver também Moniz Bandeira — *Cartéis e Desnacionalização,* pp. 74-77.

s US-Senate, Committee on Agriculture and Forestry, Subcommittee on . Foreign Agricultural Policy, Hearings, U. S. Foreign Agricultural Trade Policy, march, april 1973 Washington D. C, Government Printing Office 1973, p. 160.

E os fornecimentos de trigo americano, pagos a partir de 1966 em moeda nacional, ou seja, em cruzeiros, passaram a cumprir uma outra finalidade. A emenda "Cooley" exigia que os recursos em moeda nacional, provenientes do pagamento de importações de trigo fossem utilizados para financiar a expansão de atividades das subsidiárias brasileiras de corporações norte-americanas, permitindo-lhes a conquista de posições dominantes no mercado brasileiro. [9] E assim, enquanto os excedentes de trigo norte-americano serviam para eliminar a triticultura brasileira, os pagamentos em cruzeiros feitos pelo governo brasileiro ajudavam a financiar a guerra de extermínio que corporações como a General Electric moviam, por meio de *dumping,* contra indústrias eletro-eletrônicas brasileiras.

Um estudo feito por um grupo de pesquisadores do Instituto de Pesquisas Agrárias de Paris, concluiu: "A importância do-Programa PL 480, de fornecimento de produtos alimentícios, demonstra que os Estados Unidos planejam a sua produção de trigo, com vistas ao mercado mundial e sua utilização estratégica."[10] E não há dúvida que a alta produtividade norte-americana e a disponibilidade de vastas terras, em clima favorável à agricultura, possibilitaram que a alimentação, controlada por poucas corporações, se transformasse em arma terrivelmente eficaz, tornando-se, segundo os especialistas da cia e do Departamento de Estado, a arma mais eficaz já descoberta pelos Estados Unidos em toda a história, visto que quase todos os países hoje dependem dos Estados Unidos para se alimentar, inclusive a

União Soviética que, ano a ano, importa maiores quantidades de cereais.

"A situação monopolista de exportador de alimentos fornece aos Estados Unidos uma posição de poderio jamais antes desfrutada, uma hegemonia econômica e política duradoura. Washington poderá assim decidir o bem-estar, vida ou morte de muitos povos desta terra", salientou um estudo da cia (Central Intelligence Agency) em 1974.

[9] Ver nacla, *Weizen ais Waffe, op. cit.,* p. 37.

[10] Transnational Institute, "Bericht über den Hunger in der Welt", von Silvio Almeida, David Baytelman, Jacques Chonchol, Joseph Collins, Susan George, Liset Aragon Vieira und Jean Marc von der "Weid, em Rororo, *Welthungerkatastrophe und Agrarpolitik,* Aktuell Magazin Nr. 3, Reinbek bei Hamburg, 1975, p. 113.

3. A Soja e o Monopólio da Banana

A receita brasileira da exportação de soja e farelo em torta de soja saltou de 52,6 milhões de dólares, em 1969, para mais de 1 bilhão e 100 milhões de dólares em 1973.[11] Diversos foram os motivos que determinaram esse aumento da exportação de um produto não tradicional da pauta de exportações do Brasil, e entre eles houve o fator climático que atingiu o Peru.

Cardumes de anchovetas, base da economia pesqueira peruana, que abastece o mundo com farinha de peixes, desapareceram por 2 anos, criando grave crise da indústria pesqueira peruana, e este problema se refletiu diretamente no Balanço de Pagamentos do Brasil, provocando um influxo adicional de divisas em 1973, no montante de 800 milhões de dólares.

Mas a exportação de soja no Brasil se reveste de características curiosas, com fenômenos que se repetem a cada ano. A produção é colocada a preço baixo no mercado internacional e, realizada a venda da colheita, o preço da soja costuma disparar. Assim, quando o Brasil vendeu 4/5 de sua colheita em 1973, a um preço médio de 110 dólares a tonelada até julho, em agosto a cotação de Chicago disparou alcançando mais de 300 dólares. O mesmo aconteceu em 1974 e 1975, sempre ao iniciar-se a colheita brasileira. Em março, abril e maio, os preços mundiais caem e só voltam a subir em agosto e setembro. [12]

[11] Dados extraídos do *Boletim do Banco Central do Brasil,* vol. 12, n.° 1, janeiro, 1976, p. 102.

[12] Ver Romeo Rey, "Sojabohnen oder wie die brasilianischen Banern um ihren Gewinn gebracht wurden" *Tagesanzeiger,* Zuerich em "Welthungerkatastrophe und Agrarpolitik" Rororo 1975, pg. 187. Sobre manipulação de preço de soja ver também Ziegler. Jean: *Eine Schweiz ueber jeden Verdacht erhaben* (título do original *Une*

Suisse au-dessus de tout soupçon), Luchterhand Verlag, Darmstadt, 1976, pp. 155-156.

Fontes do Governo brasileiro, em março de 1976, declararam que não acreditavam, embora receassem o fato, que as cotações de soja poderiam ser manipuladas na bolsa de Chicago. Mas o fato é que, em 1974, toda a exportação brasileira de soja foi manipulada por algumas poucas companhias sediadas nos Estados Unidos, Panamá, Alemanha, Suíça e Noruega. O comércio de soja, nos Estados Unidos é controlado por quatro corporações grandes, entre elas, a Bunge & Born (de origem argentina) e a Cargill, ambas operando no Brasil e dominando, inclusive, a produção de óleo de soja para o consumo doméstico, que desapareceu dos supermercados brasileiros, em 1974, e somente voltou a ser vendido após a elevação substancial do preço. E, enquanto a produção brasileira de soja cresce com comercialização dominada pelas grandes corporações multinacionais, o Governo norte-americano expressa constante temor em relação ao aumento da concorrência brasileira, capaz de afetar suas próprias exportações, fato no entanto improvável, porquanto os custos de produção e principalmente de transporte no Brasil são mais elevados do que nos Estados Unidos.

Mas esses cartéis não atuam tão-somente no setor das matérias-primas. Poucos e grandes frigoríficos, organizados desde há dezenas de anos, dominam a Argentina. O Relatório da oecd — *Export Cartéis,* cita diversos cartéis, como o cartel de moinhos de trigo, o cartel de frutas, o cartel de óleos vegetais para óleo de soja e muitos outros. O comércio de bananas da América Central é controlado pela sucessora da afamada United Fruits recentemente condenada pelo Mercado Comum Europeu, por infrações a lei antitruste. Através de expedientes diversos, como o suborno, a United Fruits manteve o domínio do comércio de bananas. E dominando a comercialização, com frotas próprias de navios, estradas de ferro e marca de banana Chiquita bem estabelecida, ela normalmente concede não mais de que 10% do preço final de venda, aos países produtores como Honduras ou Panamá. [13]

[13] ver relatório Transnational Institute, *op. cit.,* p. 130.

Processos antitruste movidos em 1954-1958 e 1963 pelo Departamento de Justiça norte-americano contra a renitente United Fruit, mostram bem a sistemática de operação do monopólio de bananas

que, em 1955, controlava 81% da exportação de bananas da América Central. O governo de Washington acusava a companhia de: a) ter adquirido ou controlar quase toda a área de plantio de bananas; b) ter adquirido opção de compra de toda a produção de bananas de plantadores independentes; c) ter adquirido ou controlado parte predominante do sistema de transporte de bananas plantação/porto; d) ter adquirido ou controlado parte predominante da praça de carga disponível na frota frigorífica bananeira. A United Fruits fora, outrossim, acusada das seguintes práticas predatórias visando a eliminação de concorrentes indesejáveis: a) aquisição temporária de bananas a preços superiores aos vigentes a fim de evitar o abastecimento de competidores; b) afretamente ou reserva acima de suas necessidades de praça de carga em navios frigoríficos, a fim de evitar o transporte de bananas por concorrentes; c) venda de bananas a intermediários sem a devida inspeção de qualidade; d) *dumping* de bananas em determinados mercados norte-americanos, visando eliminação de concorrentes; e) recusa de venda de bananas a intermediários, atacadistas ou outras empresas que já haviam mantido relações'comerciais com concorrentes. A International Railways of Central America, controlada secretamente pela United Fruit, por sua vez se negava a fornecer vagões frigoríficos a competidores ou cobrava-lhes fretes exagerados.[14] E o estado de exploração e miséria, ao qual a United Fruits relegou países como Honduras ou Costa Rica, dominados por pequena e corrupta classe dirigente, chegou mesmo a provocar guerras, afora as revoluções costumeiras. Há poucos anos eclodiu a assim chamada "guerra do futebol" entre Honduras e Salvador, países vizinhos da América Central, e o motivo real dessa conflagração fora o estado de analfabetismo e subdesenvolvimento de Honduras. Os salvadorenhos, de melhor nível educacional e que jamais conheceram a cultura da banana, começaram a deixar Salvador, superpovoado, invadindo o vazio demográfico hondurenho, provocando inevitável reação dos interesses bananeiros.

Apreciável influência política fora sempre exercida pelas grandes corporações multinacionais. "Assim possuía a Unilever, detentora de um semimonopólio europeu no setor de óleos vegetais, margarinas e detergentes, não somente o poder de prever alterações políticas, mas também a capacidade de influenciar o seu curso, dele tirando proveito", constatou um relatório do governo inglês já em 1945, continuando: "A Unilever dirige seus negócios de acordo com seus interesses específicos, possuindo extraordinária capacidade de

interpretação das leis de cada país. Não há dúvidas que considerações de custo local baseadas em incentivos governamentais possuem certo peso no processo decisório da corporação; prevalecem no entanto, freqüentemente, decisões de política global, podendo a Unilever aumentar ou reduzir este ou aquele negócio se assim o desejar". [15]

Empregando a gangorra de compras, alternando as suas fontes de suprimento, pode a Unilever assim determinar bonança ou miséria de regiões inteiras como o Maranhão, ainda hoje dependente de sua indústria extrativa de óleo de babaçu, valioso mas substituível ingrediente de margarina.

[14] Sobre o processo das bananas ver unctad, United Nations Confe-rence on Trade and Development: *Restríctive business practices,* Publicação TD/B/390, Nova York, 1973, pp. 47-50.

[15] U. K. Board of Trade, Survey of International Cartéis and Internai Cartéis, 1944/1946, Non-Mineral Oils and Fats (Soap Margarine etc), pp. 129-131.

4. A Guerra das Cervejas e Refrigerantes

"A cláusula de preferência, ou mesmo exclusividade, para a compra de produtos de uma determinada linha de fabricação, incerta em contratos de comodato, celebrado entre um fabricante e seus respectivos distribuidores ou revendedores, não configura abuso de poder econômico." Assim decidia o cadê o caso das cervejas, homologando o domínio do mercado de cerveja pela Brahma epela cerveja Antártica, que, celebrando contrato de exclusividade com bares e restaurantes, impediram com sucesso, a entrada de concorrentes no mercado, já que estes jamais conseguiram vender o seu produto, em escala econômica, sem rede própria de restaurantes. E assim, fora melancólico o fim da *carlsberg,* que, a exemplo de outras 20 cervejarias construídas no Brasil no último decênio, acabou sendo adquirida por uma das duas poderosas concorrentes, felizmente ainda nacionais.[16]

[16] Sobre o caso das cervejarias, ver Processo Administrativo n.° 12 do cadê, Conselho Administrativo de Defesa Econômica, em Canedo de Magalhães, Guilherme A., *O Abuso do Poder Econômico: Apuração e Repressão* (Legislação e Jurisprudência), Editora Artenova, Rio de Janeiro, 1975, pp. 50-51.

5. Leite Nestlé e Produtos Preparados

A Nestlé, ao se instalar em qualquer país do Terceiro Mundo, repete, invariavelmente, a mesma técnica. Todo o leite disponível da região é adquirido e ela ainda estabelece fazendas-modelo, além de usinas de transformação, fábricas de conservas de legumes e frutas e

alimentos solúveis e produtos nutritivos, etc, e vende seus produtos às classes de melhor poder aquisitivo do País.[17]

[17] Ver Ziegler, Jean, *Une Suisse au dessus de tout soupcon,* Ed. Seuil, Paris, 1976, e entrevista publicada em *Opinião* N.° 180, de 16 de abri! de 1976.

Os produtos, em geral, são excelentes, os preços são caros *t* o *marketing* impecável. Os lucros, é claro, são condizentes. Mas, não é esse o problema. Acontece que aonde a Nestlé chega a subalimentação infantil se amplia de maneira vertiginosa. Antes da chegada da Nestlé ao Chile, ao Brasil e a Colômbia, ^ por exemplo, o sistema arcaico permitia que as mães pobres alimentassem seus filhos, embora sem regularidade.[18] O mercado racionalizado, industrializado, pela Nestlé, exclui daí por diante essa possibilidade. Somente as classes de maior poder aquisitivo podern comprar o leite em pó, as sopas solúveis e outros alimentos nutritivos. E a Nestlé estende a sua influência, pois financia o fazendeiro local e elimina assim o abastecimento de matérias-primas das fábricas locais de leite em pó (como o leite Glória), conservas/frutas e outros produtos, pois elas normalmente não possuem os recursos financeiros para comprar por antecipação a produção agro--pecuária de uma região inteira.

Desse modo, no Brasil, praticamente, existe hoje uma corporação que domina o comércio de leite em pó. É a Nestlé. Não importaria quem fosse o proprietário das fábricas instaladas no país, se elas obedecessem ao interesse local. Mas as operações de uma corporação multinacional obedecem a critérios globais.

A fim de maximinizar seus lucros, a Nestlé estava obviamente interessada em comprar o leite natural aos menores preços possíveis. E o Governo brasileiro, desejando incrementar a produção de carne, tabelava o preço do leite. E, de fato, a exportação de carne para os países do Mercado Comum Europeu aumentara aceleradamente, em alguns anos.

O criador de gado leiteiro no Brasil, sem incentivos, dfesín-teressava-se da produção de leite.[19] Na Europa, no entanto, o Mercado Comum Europeu garantia como de praxe preços mínimos, bastante lucrativos à economia leiteira. Como conseqüência, constituíram-se as assim chamadas montanhas de manteiga inven-dável, que, em meados de 1972, atingiram no Mercado Comum Europeu, valores acima de 500 milhões de dólares e, para alimentar gado com o excesso de produção de leite, o Estado desembolsava tão-somente na Alemanha, 400 milhões de marcos. As subvenções às cooperativas de leite

atingiam na Alemanha no períoda de 14 anos, o montante de quase 1 bilhão de marcos. [20]

[18] A Nestlé foi processada em Berna, Suíça, por abuso de poder econô-t mico em países do Terceiro Mundo, recebendo recomendação do juiz de rever seus métodos de trabalho.

[19] Ver também Moniz Bandeira — *Cartéis e Desnacionalização,* pp. 70-71'.

20 Ver Nawrocki, Joachim, "Komplott der ehrbaren Konzerne", pp. 190-191.

Assim, diante do constante excesso de produção e estoques[21] invendáveis no Mercado Comum Europeu, constituíram as corporações lá instaladas, um cartel de exportação de produtos de leite, conforme constatou o Departamento Federal de Cartéis de Berlim.

Como conseqüência das atividades desse *export-cartel,* o Brasil passou, em épocas distintas, a importar manteiga e leite em pó, importações essas, sempre como de praxe, realizadas com isenção de direitos icm e ipi. E, com o objetivo de desafogar os estoques europeus, garantindo os fornecimentos de leite à população, cujo abastecimento poderia vir a sofrer eventualmente os reflexos de longa estiagem e de uma política de preços ruinosos para a produção leiteira; o Conselho de Política Aduaneira, em 5 de setembro de 1975, autorizou a importação de 6 mil toneladas de leite em pó, destinados à Companhia Brasileira de Alimentos — cobal [22], atendendo, assim, aos interesses dos *export-cartéis* da Europa, que dominam o setor de produtos leiteiros.

A Nestlé, como de praxe, não protestou, atendeu aos inte-Tesses de além-mar, ou seja, aliviando estoques europeus. O Brasil, - como sempre, serviu como regulador da produção dos países industrializados. Mas a corporação suíça, que teve altos lucros no Brasil, e precisava aplicar a parcela que não podia remeter para *o* exterior, resolveu investir no mercado de águas minerais, setor de antiga cartelização na Europa, com a marca Minalba, com água i de fonte natural de Campos de Jordão.

21 *Business Week** 12 de abril de 1976, p. 31, "a Trade war looms over powdered milk"> O estoque de manteiga invendável no Mercado Comum Europeu atingiu em 1976 123.000 toneladas, enquanto que o estoque mundial de leite em pó invendável superava 680.000 t.

22 *Gazeta Mercantil,* 12-9-1975, "Leite importado garante a oferta".

6. O Cartel da água Mineral

Ela se lançou, então, a uma campanha de *marketing* realmente aprimorada realizando campanha através da televisão e promovendo

encartes em revistas para a classe alta, como *Veja* e *Manchete,* o que levou outras águas tradicionais, como Lindóia a sofrer forte recesso em suas vendas. A constante publicação de notícias sobre supostas contaminações de suas fontes ainda agravou mais a situação dessas águas tradicionais. Aliás, o objetivo da Nestlé, com a Minalba, era alcançar 20% do mercado de águas minerais, 300 milhões de litros/anos, até dezembro de 1976.

Dessa forma, indicada por uma suposta pesquisa, divulgada sem dúvida, com o propósito de propaganda, como a menos contaminada das águas minerais, a Minalba conquistou, em menos de quatro meses, 15% desse mercado, continuando a crescer ainda mais, e assim o Brasil passou a pagar *royalties* por água mineral, produto de alta tecnologia.[23]

[23] *Gazeta Mercantil,* 1.° de maio de 1976, "Procura-se Minalba", de Rita Cirne de Albuquerque. "Os consumidores talvez influenciados pelos resultados de uma pesquisa que indicou a Minalba como a menos contaminada das águas minerais, à disposição do mercado, procuraram o produto, mas não o encontraram". Em 23 de maio o gerente geral da água mineral Minalba, Felício Benatti, voltou a insistir no problema da poluição, salientando "que não confia nos concorrentes, muitos dos quais já demonstraram várias vezes irresponsabilidade perante o público" e continuou a informar ao *Jornal do Brasil* que "Atualmente várias marcas de água mineral estão sendo ostensivamente engarrafadas em vasilhames de sucos de frutas, que conservam resíduos e constituem um atentado à saúde do consumidor", exibindo em seu escritório uma coleção dessas garrafas. *Jornal do Brasil,* domingo, 23-5-75, p. 22, "Produtores debatem modelo único de garrafa para água".

Sobre o cartel da água mineral e modelo único de garrafa, ver Relatório do Departamento Federal de Cartéis, Berlim, Impresso n.° 7-3.791, p. 73.

7. Os Cartéis de Açúcar

O mercado açucareiro é um mercado tradicionalmente car-telizado. Em 1891, a American Sugar Refining Company fora o truste de refinação, que a família Havemeyer tentara transformar em um cartel interno, já controlando, no fim do século XIX, cerca de 90% de toda a refinação de açúcar nos Estados Unidos.

A American Sugar tentou, durante muitos anos, adicionar à sua engrenagem de fabricação uma base importante de matérias-primas, mas não obteve êxito.

O mercado açucareiro europeu está, por sua vez, cartelizado, desde há muito tempo, por iniciativa das refinarias, que nunca deixaram de cumprir os acordos tradicionais. Por isso, a Comissão de Monopólios de Bruxelas decidiu condenar, em dezembro de 1972, 22 empresas européias a multas superiores a 33 milhões de marcos, ou seja, a 12,5

milhões de dólares por violação da lei antitruste. A Comissão de Monopólios justificou as elevadas multas, argumentando que se tratava das mais pesadas infrações da lei antitruste já observadas na Europa. Acordos de proteção de mercado cativo, foram as bases dos negócios realizados na Europa, onde as empresas em conluio adotaram um lema: *Chacun chez soi.*[24] E, dessa maneira, quem na Alemanha desejasse importar açúcar de outros países receberia invariavelmente informações de que não haveria açúcar disponível para exportação. E isto tião obstante haver uma superprodução de 1,5 milhões de toneladas anuais a formar, àquela época, estoques invendáveis.

24 Nawrocki, Joachim — *Komplott der ehrbaren Konzerne,* pp. 193-194

Não há dúvida de que em 1973 e 1974 os preços do mercado internacional de açúcar dispararam. Tratava-se, porém, de cotações para lotes especulativos, de fornecimento visando suprir eventuais lacunas de produção na Europa, decorrentes de quebras de colheitas previstas; em outras palavras, tratava-se de *spot-lots,* de influência reduzida na quantidade mundial de açúcar produzido. O Brasil se aproveitou dessa alta do mercado internacional, auferindo boa renda. E foi nesta época que produtores brasileiros de açúcar desejaram participar diretamente das exportações de açúcar. Mas o Instituto de Açúcar e do Álcool (iaa) e as diversas cooperativas nacionais, como a Coperçucar de São Paulo, autênticos cartéis brasileiros, regulavam a produção nacional, pois os preços para lotes de açúcar livremente negociáveis no mundo oscilam constantemente, colocando em grave risco o investimento substancial do usineiro brasileiro.

A análise de todos os cartéis demonstra que os países industrializados protegem, em todas as oportunidades, os seus produtores, utilizando os países subdesenvolvidos a exemplo do Brasil, como fornecedores de emergência ou mercado para o escoamento do excesso de produção, a preços vis com o que também dificultam o surgimento de possíveis concorrentes.

X
O Cansativo Dia-a-Dia dos Cartéis

Os métodos utilizados pelos cartéis internacionais datam do fim do século passado e praticamente não foram alterados. São procedimentos padronizados, desde há muito tempo, que provaram a sua eficiência. A atuação do cartel da indústria elétrica é modelar.

James Robinson Hughes coordena os destinos da indústria elétrica a partir de seu confortável escritório em Pully, subúrbio da cidade suíça de Lausanne.[1] Uma vez por ano organiza um encontro de diretores de todas as empresas associadas, que vão acompanhados das respectivas esposas. Um desses acontecimentos sociais realizou-se em 6 de maio de 1974 no Golf Hotel, Penina (Portugal).[2] Em 1975 membros da iea preferiram, todavia, o ambiente acolhedor da velha cidade de Locarno, onde, pela pri meira vez, soviéticos da empresa estatal Energomachexport, [3] cuja fábrica se encontra em Leningrado, participaram do agradável turismo conspirativo da grande sociedade capitalista.

[1] O Autor visitou em 11 de fevereiro de 1976 os escritórios da iea — International Electrical Association em Pully — Lausanne, sitos à P.ue des Anciens Moulins n.° 2, não sendo no entanto recebido.

[2] Ver ata de convocação, arquivada sob n.° 396.331 no Companies Registrar de Londres.

[3] Confirmação dada em entrevista concedida pela IEA ao jornalista Jean Michel Quattre-Point, do jornal *Le Monde,* Paris.

Mas não só de prazer se rege a vida dos eficientes dirigentes da indústria elétrica. Outros encontros e acordos são organizados, sem que o fbi, a Scotland Yard e outras tantas polícias criminais os molestem. Reuniões de cúpula e de trabalho coordenam os negócios vitais dos conjurados.

A exemplo dos que fazem os serviços secretos, não há intercâmbio de pessoas ou informações entre as diversas seções e reuniões de trabalho ou cúpulas dos cartéis. Assim, o Sr. Theodor Baumann, diretor da firma Siemens AG, Munique, coordenador das atividades da icdc, o cartel de cabos elétricos, pode tranqüilamente afirmar ao Departamento Federal de Cartéis, jamais ter tomado conhecimento da existência de uma entidade semelhante, a itca, cartel de cabos telefônicos, também registrado em Vaduz, como icdc.

Entre os comitês de trabalho; destacam-se:

1. O Comitê de Fábricas *(Factory Committee)*

Reunindo-se semanalmente, ele decide:

1) Qual o país que deverá ser tornado país produtor *(producing country)*.

2) Qual empresa poderá receber *know-how,* e quem deverá, a todo custo, ser privado de *know-how.*

3) Quais as fábricas de países em desenvolvimento que, não aprovadas pelo comitê, deverão ser destruídas por medidas de combate conjuntas dos membros associados, sempre visando manutenção dos interesses exportadores das associadas.

4) O comitê de fábricas ou eventualmente o secretário do cartel designam o líder de combate, subvencionado por um fundo comum e encarregado de exterminar os concorrentes indesejáveis, nos países em desenvolvimento, empregando todos os recursos imagináveis.

Os combates a não-membros dos cartéis, são realizados de acordo com um livro de instruções padronizadas. [4]

[4] Ver também *The Times,* 7 de abril de 1975, reportagem citada.

2. O Fundo de Combate

Já nos anos 30, foi criado um Fundo de Combate para custear decidida concorrência predatória aos não-membros dos cartéis da indústria elétrica, o assim chamado *Fundo de Depósito,* que podia, por voto unânime dos membros ser usado contra não-membros.[5] O acordo P (H) C, transformadores, consolidado pela iea em 23 de maio de 1972, previa pagamentos no montante de *4%* dos valores fob, a título de contribuição ao *pool de combate* e o jornal *The Times* denunciou em 1975 que o cartel de cabos elétricos decidira incrementar o fundo de combate *{Fighting fund)* destinado a financiar a,guerra de extermínio ao *general out-sider,* empresa que provavelmente não poderia ser pressionada para cooperar com o cartel.[6]

A fim de "reestruturar" o mercado brasileiro, a firma de Indústria Elétrica Brown Boveri S.A. recebeu polpudas compensações do fundo de combate, através da casa matriz, totalizando US$ 12.350.000,00, acrescidos de francos suíços, no montante de 103.180.000,00, os quais foram depreciados do Imposto de Renda, conforme publicação em relatório anual de diretoria. Os preços predatórios apresentados no mercado brasileiro, fatalmente teriam levado a corporação suíça a bancarrota pura e simples, se não fosse a suplementação de recursos recebidos. [7]

5 *Report of the Federal Trade Commission on International Electrical Equipment Cartéis,* Washington, 1948, p. 33.

A indústria de petróleo também utilizou fundos de combate para destruir concorrentes indesejáveis. "When competition from autside the group was experienced, the invading company was cither destroved or taken in as a party for a small quota of the total business in a limited area[w]. Em *The International Petroleum Cartel,* Subcommitte on Multina-tional Corporations", U. S. Government Printing Office, Washington, 1974, p. 8.

6 Ver *The Times,* de 7 de abril de 1975.

[7] Ver relatório anual de diretoria da Brown Boveri & Cie. AG, Baden, 1969-1970, p. 41.

"Nas participações e empréstimos concedidos a sucursais, não obstante a elevação das participações, a elevação do valor no balanço é relativamente baixa, ou seja, aproximadamente 6 milhões de francos, pois, em conseqüência da conversão em ações dos empréstimos concedidos à sociedade Indústria Elétrica Brown Boveri S. A. de São Paulo, a correção de valores do passivo foi transformada em "Depreciação sobre Participações".

Ora, em 15 de dezembro de 1969, a firma Brown Boveri & Cie., Baden, Suíça, subscreveu ações da Indústria Elétrica Brown Boveri S. A., 'no montante de 53.800.013,61 francos suíços (ver processo n.° 9 do cadê n.° 6 da Perícia, pp. 526 a 527).

Subscrições de ações 15.12.1969	53.800.013,61
Aumento da conta de participação na Suíça	6.000.000,00
DIFERENÇA DEPRECIADA	47.800.013,61

Tornou-se, assim, altamente interessante em termos financeiros globais das firmas Brown Boveri & Cie., AG Suíça, Indústria Elétrica Brown Boveri S.A. — Osasco — SP, de realizar no Brasil uma poMtica temporária de preços predatórios às custas dos acionistas e do Imposto de Renda europeu.

Tratava-se da técnica do *cross-subsidization,* [8] ou seja, de subsídio à operação de *dumping* em países ou setores diversos, com lucros de outros, até a destruição da concorrência e o estabelecimento do monopólio. "Quando o sistema se torna global, a companhia matriz pode jogar lucros também através de preços de transferência em escala gigantesca; assim Ronald Müller descrevia o que ele considerava como a estratégia essencial da revolução administrativa que possibilitou a formação dos conglomerados. • Mas, realmente, não se tratava de invenção nova. "Os preços altos cobrados por cartéis devidamente protegidos por taxas alfandegá-Tias elevadas permite a venda no exterior a preços sempre mais reduzidos, a fim de conquistar o mercado" — já escrevia Robert Liefmann em 1922.[10] E foi essa a estratégia utilizada em larga escala por todos os cartéis de países industrializados, como petróleo, [11] fertilizantes,[12] fibras sintéticas,[13] álcalis e outros, visando a destruir indústrias novas, possíveis concorrentes, em países como o Brasil.

Mas, por vezes o *dumping* se mostra oneroso, podendo ser substituído por outras medidas.

[8] Sobre Cross-Subsidization ver: U. S. Senate, *Economic Report on Corporate Mergers,* Staff report of the Federal Trade Commission, Hea-rings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Cornmit-tee on the Judiciary, Economic Concentration, Part 8A U. S. Government Printing Office, Washington, 1969, pp. 399-420.

[9] Barnet, Richard e Mueller, Ronald — *A Repórter at Large — Global Reach II in the New Yorker,* 9.12.1974, New York, pp. 108-109. Cita

também como exemplar as cláusulas de combate do ibemep, encontradas no Brasil.

[10] Liefmann, Robert — *Kartelle und Trusts,* p. 286.

[11] Ver capítulo sobre as Sete Irmãs.

12 Ver capítulo sobre Fertilizantes.

13 Ver capítulo sobre Fibras Sintéticas.

3. Sabotagem

Gerentes e vendedores de corporações possuem normalmente participação em lucros ou sobre o movimento de venda das diversas empresas, existindo, pois, forte incentivo monetário à eliminação de concorrentes por meio de ousada e rápida ação de sabotagem industrial de difícil comprovação em juízo. Uma companhia de navegação pesqueira da Alemanha, que ousara desafiar o cartel de pescado, do qual entre outras participa a firma Unilever, sofreu acidentes diversos, bastante curiosos, que culminaram com o afundamento do navio de pesca *Teutonia,* a bordo do qual desconhecidos tinham danificado as válvulas de águas de refrigeração. 14

O advento de uma indústria brasileira sofisticada facilitou sobremaneira a utilização de procedimentos pouco éticos, colocando em risco inclusive vidas humanas.

Em 1963, três petroleiros da Fronape, da classe Presidente, sofreram avarias simultâneas em seus turbogeradores. Um sistema de força de emergência, possibilitando o envio dos navios à Dinamarca foi instalado nos navios, mas a firma instaladora recebeu um aviso. Os seus equipamentos não poderiam funcionar, uma vez que o navio não deveria zarpar do porto antes do Ano Novo. Essa situação delicada foi contornada com o presente de uma caixa de uísque e, em vez de serem paralisados os geradores novos, houve danificação das bombas de alimentação das caldeiras em cujo óleo lubrificante apareceu como ingrediente areia pura.

Em 1965, ao iniciar-se o fabrico de máquinas elétricas pesadas por parte da firma General Electric de Campinas, um cliente contumaz de vernizes de isolamento da General Electric,[15] constatou, surpreso, que turbogeradores por ele produzidos queimavam após cerca de 24 horas de serviço.[16] O verniz isolante for necido evaporava-se e os prejuízos maiores seriam sofridos pelas usinas de açúcar, incapazes de moer as 4.SOO toneladas diárias de cana-de-açúcar que, ao iniciar-se a safra açucareira, os plantadores lhes entregariam.

[14] Ver *Der Spiegel,* N.° 12, 1975, Hamburg, Reportagem "Seewolf vom Rhoin", p. 81.

[15] Pedido n.° 10.762, de 22 de outubro de 1965, enviado pela Codima Máquinas e Acessórios S. A. à General Electric. 200 litros de verniz isolante fornecido pela General Electric S. A. acompanhados da Nota Fiscal GE n.° 64.745.

[16] Relatórios técnicos sobre danificação de estatores de turbogeradores das usinas de açúcar Vale do Rosário, Usina Barra Grande, Usina São João e outras. Os alternadores queimavam após 48 horas de serviço, aci dentes ocorridos nos anos 1966-67-68, relatórios no arquivo das firmas Herm Soltz S. A. e Codima Máquinas e Acessórios S. A. o fato foi confirmado em entrevista ao autor por membro de "Reuniões de cúpula" Policy meetings" Tapes da entrevista no arquivo do autor.

Fabricantes de equipamentos eletrônicos industriais sofreram curtos-circuitos motivados por alta tensão aplicada em locais onde a sua ocorrência era tecnicamente inviável e fabricantes brasileiros de aparelhos de televisão receberam componentes eletrônicos defeituosos ou de baixa qualidade,[17] afetando-lhe o bom nome industrial.

A concorrência entre a Coca-Cola e a Pepsi-Cola, duas corporações multinacionais, se deu ao nível da divulgação de boatos como o de morte de operários nos tanques da Coca-Cola do Rio de Janeiro, à violência física. Seguindo tradições, acabaram assim as empresas por se engajar em violenta campanha de que-bra-garrafas, a fim de tirar do concorrente o veículo indispensável para comercialização do produto. E, em dois anos, a Pepsi-Cola, no Rio Grande do Sul, vendeu 2.233 toneladas de cacos de vidro de garrafas Coca-Cola, auferindo por vezes renda maior do que a obtida com a venda de bebidas.

[17] Ver entrevista de Hélio Spadari, diretor da Empire S. A., terceiro maior fabricante de televisores do Brasil, à revista *Visão,* em Moniz Bandeira, *Cartéis e Desnacionalização,* p. 123.

4. Boicote

Eficiente medida de combate cartel internacional é o boicote, ou seja, a sonegação de matérias-primas essenciais aos competidores. Terrivelmente eficaz, o boicote não onera o fundo de combate estabelecido.[18]

[18] O contrato cartel assinado entre a Siemens e a aeg Telefunken em 16 de janeiro de 1970 para dominar o mercado mundial de equipamentos elétricos de convés de navios reza: "As partes contratantes não fornecerão a terceiros partes dos produtos contratuais" e de fato, em 1967, a Siemens S. A. interrompeu relações comerciais com a codima, negando-se a continuar a fornecer excitatrizes estáticas para alternadores navais, objetos de contrato cartel em escala internacional (Ver M. T. G. Agreement, The Marine Turbo Generator Agreement, válido para todo navio mercane, em escala mundial) (Contrato cartel, arquivo do autor). Ver também "Refusal to Sell" — estudo da oecd — Paris, 1973. [lf)] Ver Rauschel Juergen: *Die BASF, Zur Anatomie eines Multinationa-len Konzernes,* p. 225.

Em 10 de maio de 1974, um jornal da Alemanha publicou uma notícia sobre condenação de uma subsidiária da Basf, que após dezenas de anos de profícua cooperação, repentinamente se negou a continuar a suprir uma empresa berlinense com matéria-prima essencial.[19]

Importadores independentes, interessados em tirar proveito das diferenças de preços ocorridos entre o mercado alemão e o mercado internacional de fertilizantes, alcançando até 60%, constataram, de repente, que ninguém lhes fornecera o produto.[20]

Um processo movido no cadê tornou público que a firma Saab-Scania instruía seus revendedores a sempre manter em estoque motores diesel para fornecimento a clientes normais, realizando, no entanto, vendas de quantidades maiores para fabricantes de equipamentos brasileiros só com prazo de entrega superior a 1 ano. [21]

Gangorra de fornecimento, ou seja, abastecimento irregular de matérias-primas deve ser considerada forma mais sofisticada, mas não menos eficaz de boicote, como demonstrou a gangorra de fios de cobre aplicada à diversos fabricantes independentes brasileiros de aparelhos eletrodomésticos provocando sua venda ou falência.[22]

[20] Ver Glismann, Dr. Hans, *Wettbewerbsbeschraenkende Absprachen im Aussenhandel,* p. 183.

[21] Carta de 19.3.1974, Ref. CM 147/74, São Bernardo do Campo, de Holm Bromberg, gerente do Departamento de Vendas de Motores da Saav-Scania à Mesbla — Processo cadê, n.° 13.

[22] Sobre a gangorra de cobre, alienação da Walita e falência da Lustre-ne, ver *Der Spiegel* n.° 48, 25 de novembro de 1974. "Abtruennige syste-matisch bekaempft", reportagem de Dr. Werner Meyer Larsen, e Mirow. Kurt Rudolf *Nach dem Gesetz der Woelfe — Das Welt Elektro-Kartell* em *Kartelle in der Marktwirtschaft,* Rororo-Aktuell n.° 5, Reinbek bei Hamburg, 1976, p. 168.

5. As Cotas de Compra

A revenda de caminhões e ônibus é dividida em zonas de representação exclusiva das fábricas Mercedes Benz, Saab-Scania ou fnm — Fábrica Nacional de Motores, todas operando em faixas de capacidade não concorrentes, estando os revendedores terminantemente proibidos, sob pena de multa no montante de 75% das comissões ou margens de revendas, de invadirem o território alheio.[23]

Em época de escassez de caminhões, essa situação permitiu aos concessionários a realização de lucros elevados, pela cobrança de sobrepreços para venda de seus produtos. Em épocas de vendas reduzidas, as fábricas de caminhões no Brasil, em contrapartida, freqüentemente impõem às suas concessionárias a aquisição de cotas elevadas, ficando todos os encargos de estoques, pois, nas mãos das concessionárias dependentes.

"O estabelecimento de cotas de compra, pressionando revendedores, constituem meios de exploração inescrupulosa de revendedores "esclareceu a Federal Trade Commission[24] e Alfred Sloan$_y$ da General Motors, complementou: "Conheço revendedores que foram obrigados a comprar tal quantidade de carros, que sua venda, com prejuízos, chegou à absorver o lucro do ano inteiro". [25]

Abusos verificados nesse setor, nos Estados Unidos, provocaram o Congresso norte-americano a emitir o Automotive Dealer Franchise Act em 1956,[26] enquanto na Suécia as autoridades anti-truste consideram ilegal a nomeação de revendedores exclusivos, permitindo mesmo aos revendedores trabalharem simultaneamente com marcas diversas. [27]

[23] Documentação contida no processo n.° 13, movido pelo cadê, contra a saab-scania do Brasil.

[24] Federal Trade Commission *Report on Motor Vehicle Industry,* Washington, 1939, p. 181.

25 *Ibid,* p. 175.

[26] Arndt, Helmut — *Wirtschaftliche Macht Tatsachen und Theorien,* pp. 89-90.

[27] Os produtores escandinavos de veículos automotores, Saab-Scania e Volvo concordaram em alterar dentro do prazo de um ano os seus contratos de concessão de revenda *{exclusive dealing agreement).* Todos os revendedores estarão doravante autorizados a vender carros e peças de reposição de diversas marcas. (Decisão de maio de 1972, acordo entre produtores e antitrust omrudsman em *Annual Reports on Competition Policy in* oecd *Member Countries,* 1974, n.° 2, p. 59.

6. Difamação, Parte da Estratégia Empresarial

Enquanto múltiplos seminários e custosas campanhas de relações públicas constróem a imagem da superior capacidade administrativa da corporação multinacional, a imagem do concorrente nacional é denegrida a ponto de todos os brasileiros preferirem comprar produto estrangeiro, mesmo pagando mais caro, perpetuando a dependência e o subdesenvolvimento. Campanhas de difamação de produtos, empresas e pessoas fazem parte da estratégia comercial de empresas internacionais.[28] Enquanto a Brown Boveri em custosa campanha publicitária, excedeu-se ao fazer afirmações contidas em anúncio publicado, segundo o qual seus motores teriam *5%* de rendimento a mais que outros, garantindo economia de energia elétrica suficiente para amortizá-los em dois anos sem ter, no entanto, condições satisfatórias de provar o que declarou e mandou publicar, [29] a água mineral Lindóia sofreu o impacto-devastador de notícias publicadas sobre suposta poluição de suas fontes, como preparativo do lançamento da água Minalba, "mais pura", "autêntico" produto com garantia Nestlé. E assim, utilizando os bons ofícios do advogado Zaide Kizahy, para redigir mate-rias difamatórias, incluindo artigos de duvidoso conteúdo ideológico, [30] visando a atingir o empresário nacional, Oswaldo Ballarin, da Brown Boveri e da Nestlé, tentou provar, ao depor no cade, a velha teoria de Goebbels, propagandista do Terceiro Reich: "basta apresentar inverdades com insistência e aparente convicção,, para que os inocentes passem a acreditar nelas'. E assim, corporações multinacionais lograram êxito, alegando a incapacidade gerencial dos brasileiros e propalando-a como mito, a fim de convencer o governo da absoluta necessidade de desnacionalizar a economia do país.

[28] Sobre campanhas de difamação como instrumento empresarial, ver Gundy Leo, *Catch-as-catch-can,* Seewald Verlag, Stuttgart 1975, título do original americano *The Uggly American Businessman in Europe,* capítulo-— "Wie man Lizenznehmer uebers Ohr haut" ("A receita de como roubar licenciados"), PP- 195-214. Ver também depoimento de Wilkie Moreira Barbosa perante a CPI — Multinacionais — Campanha difamatória contra a acesita.

[29] Ver processo administrativo n.° 9, movido no cadê, perícia, p. 609, campanha publicitária da Indústria Elétrica Brown Boveri S.A., 1971.

30 Ver Editorial Frederico Heller, em *O Estado de São Paulo,* de 30 de maio de 1976, "A Indústria de Difamação contra a economia nacional".

7. A Corrupção

Os escândalos de corrupção, levantados pelo Senado norte-americano se multiplicam pelo mundo afora. Lookheed e Nothrop aparentemente subornaram o Príncipe Bernard que, por sua vez, subornou Perón, United Brands, sucessora da United Fruits, comprou legislação favorável em repúblicas exportadoras de bananas na América Central. Muitos outros casos como esses ocupam manchetes internacionais. [31] Unicamente o Brasil ficou isento de escândalos, não se sabe se por causa da censura à imprensa ou da maior honestidade da classe dirigente brasileira.

Conquistadores de tempos idos compravam caciques índios e chefes de tribos africanas com espelhos e pérolas de vidro.

Acompanhando o sinal dos tempos, as corporações multinacionais hoje distribuem aparelhos de televisão a cores, viagens inter-continentais e freqüentemente dinheiro ou condecoração.

No início dos anos 60, um senador brasileiro, José Cândido Ferraz foi condecorado com a Legislação de Honra da França, depois de vender ao Brasil uma série de Jatinhos Paris, as chamadas "lambretas de Ministro", destinadas ao serviço de ligação entre Rio de Janeiro e Brasília, percurso que, no entanto, não podiam percorrer por falta de autonomia de vôo.

31 Ver *Folha de São Paulo,* de 28 de fevereiro de 1976, gr. 14, "Multis dizem que foram chantageados". Sobre subornos e contribuições políticas ver também depoimentos da Gulf Oil Corp, Northrop Corp, Exxon Corp, Mobil Oil Corp e Lockheed Corp publicados em *Multinational Corporations and United States Foreign Policy,* Hearings before the Subcommit-tee on Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations, United States Senate, First Session on Poütical Contributions to Foreign Governments, U. S. Government Printing Office, Washington, 1976.

Só ocasionalmente saem notícias no Brasil de suborno pago «em dinheiro, não obstante ter sido elaborado pelo cartel da iea[32] e do ibemep[33] um regulamento para o exercício eficaz do subor no visando a promoção dos interesses das associadas. Assim, inadvertidamente, o presidente da General Electric, Gerald Thomas Smilley, interrogado em processo no cadê sobre se pagara comissão para venda de locomotiva, exclamou: "Eu estou seguro que sim". E, logo em

seguida, se dirigiu em voz baixa a seus advogados salientando: "Se isso for publicado nos Estados Unidos teremos dificuldades".[34] A conselho de seus defensores apressou-se a fazer um adendo ao depoimento. "A General Electric pagou comissão para venda de locomotivas, mas tão-somente para agentes e empregados'. E, sem dúvida, isso era verdade, pois o Cel. Alcio Costa e Silva, filho do falecido presidente Costa e Silva, atuou por três meses, como diretor da General Electric. De outra feita, o *Jornal do Brasil* publicou que "funcionários ligados ao Departamento de vendas da General Electric confirmaram as palavras do presidente da empresa, Geraldo Thomaz Smilly no Conselho Administrativo de Defesa Econômica, de que foram pagas comissões nas vendas de locomotivas, mas não souberam explicar como essa negociação foi realizada".[35]

Os funcionários informaram que "as declarações do presidente Smilly causaram surpresa na empresa mas, de certo, ela não é a única a usar de pagamento de comissões". E acrescentaram: "Nesse ramo de negócios é normal o pagamento de comissão para quem intermedia as negociações".[36]

[32] Ver também *The Times,* 7 de abril de 1975.

[33] Entrevista de membro de reunião de cúpula a professor norte-americano e ao autor em 18 de setembro de 1975.

— O suborno de uma pessoa, realizado por um membro do cartel, obriga o subornado a trabalhar doravante sempre para todos os membros do cartel, indiscriminadamente. Foram outrossim elaboradas instruções detalhadas sobre percentagens a serem despendidas para diversos níveis e fases dos processos de favorecimento das corporações cartelizadas.

O regulamento inclui também intruções sobre a utilização de subornos visando a atrasar por expediente burocrático o pagamento de faturas devidas por entidades estatais e paraestatais às empresas privadas brasileiras que assim se vêem privadas do capital de giro necessário à sua manutenção.

[34] O Presidente da General Electric S.A., que não domina o português, confirmou em interrogatório no cadê à pergunta se pagara comissão para venda de locomotivas. / *feel sure they were, yes.* Interrogatório de 19 de fevereiro de 1976.

Fontes indicam que a General Electric pagava normalmente 10% sobre as vendas realizadas, em montante total superior a US$ 50 milhões.

[35] // *this thing in published in the States, we are in trouble* — ver também *Folha de São Paulo,* "GE diz que pagou comissões no Brasil", 20 de fevereiro de 1976; "Gravação confirma as comissões da GE'*, 21 de fevereiro de 1976.

[36] Ver *Jornal do Brasil,* de 21 de fevereiro de 1976, "Milton Gonçalves pede nomes do suborno".

Em 26 de outubro de 1976 a General Eletric confessara a Securities and Exchange Commission de Washington o pagamento de subornos. (Registro N.o 257486.)

Há indícios de não ter sido a General Electric a única a utilizar-se de expedientes duvidosos a fim de aumentar as suas vendas. Em fevereiro de 1975 a "Fepasa" do Estado de São Paulo

comprou 120 unidades de trens elétricos para serviço nos subúrbios paulistanos, considerados os mais caros e luxuosos em disponibilidade no mercado mundial. O Governo Paulo Egídio Martins ao determinar a renegociação da compra e até mesmo o cancelamento do contrato firmado com os fornecedores do exterior (participantes da Seção L, Tração Elétrica, do Cartel da iea) obteve êxito.

O Estado ganhou 33 unidades a mais, pelo mesmo preço, embora sem ar condicionado. O primordial, todavia, permanece sem resposta: Eram ou não os trens comprados para o subúrbio paulistano os mais caros existentes no mercado internacional?[87]

O jornal sueco *Expressen* por sua vez publicou em 1975 em manchetes de primeira página, notícias sobre um suborno no montante de 22,5 milhões de coroas feito no Brasil visando incrementar as vendas de uma companhia sueca do ramo eletroeletrônico.*[8]

O *Who is Who* da corrupção no Brasil é de domínio público na Europa e o próprio governo alemão oficializou a corrupção. Uma circular confidencial da Koelner Bundesstelle fuer Aussenhandelsinformation[39] vinculada ao Ministério da Economia da Alemanha instruiu associações industriais de como proceder ao suborno, recomendando que taxas até 20% do valor de cada encomenda, depreciáveis do Imposto de Renda [40] alemão, deveriam ser previstas para negociações mais difíceis. E, assim, atendendo a instruções do próprio governo alemão, a Siemens tornou-se notória corruptora em escala mundial, [41] com bons negócios também realizados no Brasil às custas da indústria e do desenvolvimento nacional.

Mas os americanos dão a receita de como enfrentar a crescente onda de corrupção e compra de legislação por parte das corporações multinacionais.

[37] Ver *Gazeta Mercantil,* de 5 de agosto de 1975, "Caso Fepasa" — "O Governo propõe um fim à discussão".

38 *Expressen Stockholm,* de 21.12.1975.

39 Circular ref. 11/ 2 28.5. Ver *Spiegel* n.° 19, de 3 de maio de 1976, "Und alie wollen sie ein Bakschisch" (E todos querem ser subornados), p. 39.

[40] *Spiegel, loc. cit.,* p. 52.

[41] *Spiegel, loc. cit.,* p. 38.

[42] Ver *New York Times* de 16 de maio de 1976, Section 3, p. 2, "Anti-Trust and Overseas Pay-Offs", de Louis Kohlmeir.

"O suborno de funcionários estrangeiros representa, sem dúvida, violação das leis antitruste norte-americanas", esclarece um perito do Congresso norte-americano. ^ E assim, a General Motors poderá, sem dúvida, acionar a General Electric, cobrando-lhe indenização tripla devida com prejuízos sofridos pela exclusão do mercado brasileiro de locomotivas, por causa dos subornos da General Electric. E se a General Motors se abstiver de iniciar o processo, acionistas prejudicados poderão acioná-la nos Estados Unidos.[43] Aumentam assim as perspectivas de funcionários desonestos de países em desenvolvimento se verem envolvidos em ações judiciais norte-americanas.

O Prof. Gunnar Myrdal alerta: "A ajuda mais eficaz que países desenvolvidos podem dar a países do Terceiro Mundo, consiste em impedir o suborno praticado por seus homens de negócios". [44]

8. Diretorias Interligadas

É pequeno o grupo brasileiro dirigente de subsidiárias de corporações multinacionais. Mais realistas que o rei, classificados sumariamente pelos anglo-saxônicos de *local white help* (ajudante local branco) caracterizados como maus brasileiros em depoimento à cpi, são normalmente relegados ao esquecimento e ao ostracismo tão logo tenham concluído sua nefasta ação de destruição da indústria brasileira em autêntica operação de patriofobia. Subservientes aos interesses da corporação que os empregou, gerentes e diretores rapidamente se esquecem de suas obrigaçõs para com a própria pátria. [45]

[43] Expediente utilizado em 1963-66 por ocasião da grande conspiração elétrica, 1880, processos de indenizações.

[44] *Spiegel, loc. cit.,* p. 52.

[45] Deverá ser aceito como realidade o fato de que gerentes e diretores, a despeito de sua nacionalidade ou residência, se apresentarem leais somente à matriz da corporação pela qual trabalham e não à pátria, nação ou sociedade onde opera a subsidiária.

Brooke, Michael Z., e Remmers H. Lee, The Strategy of Multina-tional Enterprise, Organization and Finance (New York, American Ese-vier Publishihing Com. 1970, p. 127-128, em Bertero, Carlos Osmar, *Drugs and Dependency in Brazil. An empirical Study of Dependency Theory* "The case of the Pharmaceutical Industry" Cornell University, University Microfilm, Ann Arbor, Michigan, p. 37.

O golpe de nossa dívida externa foi engendrado por poucos. Fertilizantes, indústria de bens de capital, indústria eletroeletrônica, aços, metais não-ferrosos são os itens mais volumosos de nossa pauta de importação. E, por coincidência, provavelmente por falta de administradores capazes, os setores mais importantes da petroquímica,

da química, da eletroeletrônica e das indústrias de bens de capital se encontram habilmente interligados por diretores comuns, simpáticos senhores idosos de memória bastante fraca.

João Pedro Gouvêa Vieira, sócio de tradicional escritório de advocacia da General Electric, atua como presidente da Induse-let S.A. empresa Westinghouse, grupo concorrente. [46] Dois grupos totalmente distintos, Philips e Wallenberg que através das empresas Walita e Arno dominam o mercado de produtos eletrodomésticos no Brasil e que supostamente concorrem com ferocidade no setor de telecomunicações, possuem tão-somente dois diretores conjuntos, entre eles Paulo Reis Magalhães, também diretor da Pirelli S.A., condenada por abuso de Poder Econômico. [47] A função desses administradores e de outros trinta, interligando no Brasil a maioria das corporações multinacionais, não está ainda tem elucidada. João Pedro Gouvêa Vieira salientou em interrogatório no cabe: "Minha função como presidente da empresa é convocar reuniões de diretoria às quais presido. Não estou obrigado a tomar conhecimento de nenhum assunto tratado". E, de fato, nada alega saber sobre o fornecimento de trens suburbanos para a Fepasa, um negócio de US$ 350 milhões, do qual a Indu-selet e a ACEC-Charleroi participavam.

No entanto, essa acumulação deve existir, na medida em que facilite os negócios, advogava Salvador M. Durazzo, Diretor de Coordenação da Induselet do grupo Westinghouse e de empresas do grupo Brown Boveri, que, nessa qualidade, participou de concorrência do Metrô de São Paulo, aparecendo, ainda, como consultor do consórcio bbc — General Electric-Siemens, vencendo a concorrência, no final, como diretor do grupo Westinghouse.

Esta constelação permitiu cobrar ao Metrô de São Paulo um *over-price* de cerca de US$ 100.000.000, (cem milhões de dólares), ou seja um preço de cerca de US$ 750.000 por carro (408 carros comprados) quando o preço internacional fora de US$ 500.000, por unidade, tendo a indústria brasileira comprovado a sua competitividade ao fornecer equipamento similar Para ° Metrô de Washington, nos Estados Unidos.

Boicotes de fornecimento a empresa em vias de alienação ou cortes de créditos repentinos por parte de bancos de cujas diretorias estes mesmos senhores participam constituem mera coincidência ou eventual ato irresponsável de funcionário subalterno? [48]

[46] Interligam no Brasil os grupos Wallenberg e Philips, supostos concorrentes, Eduardo Caio da Silva Prado e Paulo Reis Magalhães.

47 Interrogatório de João Pedro Gouvêa Vieira perante o cadê, Conselho Administrativo de Defesa Econômica. J. P. Gouvêa Vieira é sócio do escritório de

advocacia NABUCO, e o seu filho Jorge Hilário Gouvêa Vieira já atuou como emissário direto de Reginald Jones, Presidente da General Electric norte-americana.

[48] Sobre a problemática de diretorias interligadas, ver: *lntrelocs in Corporate Management.* A staff report to the Antitrust Subcommittee (Subcommittee n.° 5) of the Committee on the Judiciary, House of Representatives, U. S. Government Printing Office, Washingtoa, 1965

9. As Entidades de Classe no Brasil

"As entidades de classe, como um todo, não têm representado com propriedade os interesses do empresariado"[49] constatou a adesg — Associação dos Diplomados da Escola Superior de Guerra, e, isto fora a verdade, já que o domínio das associações de classes empresariais por corporações multinacionais fazia parte integrante da estratégia de colonização do país e conseqüente necessidade de eliminação de vozes discordantes, como a que surgiu;, quando Cláudio Bardella, como presidente da Abdib, assumiu rigida posição de defesa da empresa e dos interesses nacionais.

Mas, tratava-se no "caso Bardella" realmente de honrosa exceção. Enquanto que a maioria das entidades patronais encerradas por longos anos em ambientes de alto luxo, popularmente apelidados de "esquifes de ouro", se entregavam aos almoços e Jantares opiparos, para aplaudir indiscriminadamente as medidas do governo, quaisquer que fossem, como claque obediente e bem comportada, outras, como a Abinee, da Indústria Eletroeletrônca, se entregavam à promoção das importações, em detrimento de em presas nacionais associadas, fato que, inclusive, se espelhou na aceleração do processo de desnacionalização do setor industria no qual, em 1966, capitais nacionais ainda controlavam *49%* das 15 maiores empresas, participação esta que decresceu paia menos de *7%* em 1974, sem que a associação esboçasse a menor reação em defesa do empresário nacional.

[49] Ver memorial da adesg, publicado no *Jornal do Brasil* de I pp. 28 e 29.

Quando empresas nacionais médias, revoltadas, em 1975, por ocasião do primeiro Congresso Brasileiro da Indústria Elétrica e Eletrônica, sugeriram medidas de apoio e defesa da indústria nacional, Manoel da Costa Santos, então presidente da Abinee, logrou êxito em silenciar vozes discordantes, mandando realizar um congresso curioso, sem oposição, de tese única, no mais puro estilo de regimes exóticos.

E a situação de conflito em entidades de classe chegou a tal ponto que mineradores brasileiros de estanho tiveram que utilizar recurso

jurídico a fim de evitar que o setor fosse representado .tão-somente por empresas vinculadas ao grupo Patino.

XI
O Subsídio à Importação e a Ociosidade da Indústria Nacional

Os grandes cartéis internacionais sempre tiveram êxito no seu esforço para manter o Brasil como país importador *(importing country)*. E, a fim de aumentar ainda mais a competitividade do produto estrangeiro, atendendo aos reclamos do poderoso *lobby* das corporações internacionais, solidamente enraizado em todos os gabinetes ministeriais, o governo brasileiro concede, tradicionalmente, isenção de impostos e gravames aos bens importados, enquanto taxa a produção local, política verdadeiramente *sui generis* no cenário mundial.

A discriminação da empresa nacional iniciou-se pela malfadada Instrução 113 da Sumoc[1] (Superintendência da Moeda e do Crédito), que autorizou a importação sem cobertura cambial, com total isenção de impostos, de máquinas e equipamentos, pelas empresas estrangeiras, como se fossem investimentos. A empresa nacional que quisesse expandir-se sem acesso às isenções, não tinha como alternativa senão burlar a lei, estabelecendo empresa no exterior, que trouxesse as tão necessitadas máquinas sob forma de investimento, ou recorrer às companhias estrangeiras como a Bogward do Brasil, fábrica de automóveis, cuja finalidade de acordo com seu fundador, o aventureiro rumeno, Baraf, jamais fora produzir alguma coisa no Brasil, mas, sim, suprir empresas nacionais com tornos, prensas e outras máquinas vitais contra o pagamento de modesta comissão de importação. [2]

[1] Esse problema foi assinalado, em caráter de denúncia, pelo presidente da Federação e do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo, na ocasião Antônio Devisate, por ocasião de discurso pronunciado em Sorocaba, em maio de 1956. Dizia ele então: "Criou-se uma verdadeira discriminação contra a indústria nacional, pois, em virtude dos altos ágios cambiais, torna-se quase impossível a renovação das suas maquinarias. Alega-se que a Instrução 113 permite a utilização por parte dos industriais nacionais, que desejam importar novas fábricas ou equipamentos completos, de uma taxa cambial preferencial. Essa concessão, porém, está condicionada às disponibilidades cambiais, e, como estas são cada vez mais escassas, resulta na prática em impossibilidade, dentro do regime cambial da indústria nacional, promover renovação de sua maquinaria." Por fim o presidente da Federação do Centro das

Indústrias de São Paulo reconheceu que a Instrução 113 criara para o investidor estrangeiro facilidades de tal ordem e tais vantagens que punha em risco a sobrevivência dos setores industriais nacionais, em Lima, Heitor Ferreira, *Revista Bra-siliense,* São Paulo, março-abril, 1958.

[2] Ver depoimento do Gen. Orlando Torres perante a CPI M lUinacio-nais, Brasília.

A Instrução 113 já representava, pois, àquela época, incentivo à corrupção[3] e à desnacionalização de vastos setores da economia nacional.

Subsidiárias de corporações multinacionais funcionaram como autênticos corredores de importação, enquanto o empresário nacional sofria o aperto da política de austeridade deflacionária, um quadro que jamais se alteraria.

Em 1965-1966, em conseqüência de uma política econômica que levara o país a ociosidade e ao desemprego, o Brasil mergulhou numa dura crise por falta de reservas cambiais. Os Estados Unidos, não obstante, se dispuseram a ajudá-lo, conquanto ele adotasse um plano de estabilização monetária e liberasse as importações. A Aliança para o Progresso, através da aid, estava então disposta a apoiá-lo, com um programa de empréstimos de US$ 100 milhões de dólares,[4] realmente importante se considerado o volume total do comércio exterior brasileiro na ocasião.

Dessa forma, o governo brasileiro assinou em 1966 os De-cretos-leis 37 e 61574, eliminando a proteção precária que a lei de similares ainda proporcionava a indústria local, argumentando que, assim, conseguiria reduzir substancialmente os custos de investimentos realizados no país.

[3] Mirow, Roland, *Importsubstituition und Direktinvestiíionen in Brasi-lien* (nach 1945), Berlim, 1973, Tese pp. 85-91.

4 Levinson, Jerome e Onis, Juan de — *"The Alliance that Losts its way". A criticai report on the Alliance for Progress,* p. 200.

Os Acordos de Participação Industrial, instituídos pelas duas leis e promovidos pela cacex, do Banco do Brasil, visavam supostamente a garantir a plena utilização da capacidade industrial brasileira instalada. Eles se converteram, entretanto, rapidamente, em eficiente instrumento de eliminação da indústria nacional.

Os Acordos Industriais foram coordenados inicialmente pela Abdib dirigida na ocasião por uma diretoria composta em sua maioria pelos representantes de empresas subsidiárias estrangeiras membros dos

export-cartéis da Europa, cujo objetivo contratual era incrementar as importações brasileiras. Consultas dos associados nacionais foram ajssim considerados procedimento supérfluo, que somente atrasaria os trâmites dos projetos de importação. E, espelhando esta situação, houve um decréscimo acelerado da participação nacional em projetos de investimentos[5] com o aumento da importação de bens de capital e, conseqüentemente, aumento da capacidade ociosa do setor brasileiro. [6]

[5] Ver tabela anexa.

índice de nacionalização em Acordos Industriais.

Ano	
1968	51,4%
1969	45%
1970	39,8%
1971	54,8%
1972	50,6%
1973	52,65%
1974	57,3%
1975	62,41%

Os índices de nacionalização não espelham a participação real da indústria nacional, já que os preços nacionais, incluindo icm e ipi (até o decreto 1.335, de 8 de julho de 1974), são comparados com preços FOB fábricas no exterior, já freqüentemente subsidiados nos países de origem.

[6] De acordo com relatório de uma pesquisa conjunta realizada pelo bnde, ipea, abdib, verificamos em 1970 as seguintes taxas de ocupação em indústrias brasileiras.

Produção Efetiva Capacidade Taxa de Ramo (milhões de cruzeiros) estimada Ocupação

Maquinaria Mecânica	321	598	53,5%
Maquinaria Elétrica	186	356	51 %
Equipamentos Diversos	392,6	936	42 %
Material Ferroviário	148	464	32 %

SETOR DE PRODUÇÃO DE BENS DE CAPITAL SOB ENCOMENDA

(Síntese da Pesquisa), Tecnometal — Estudos e Projetos Industriais S.A. Relatório 245, p. 26.

A partir de 1970, porém, houve consultas às indústrias brasi-ras. A abinee (Associação Brasileira da Indústria Eletroeletrônica), entidade também dominada pelas corporações multinacionais, encarregou-se de promover as negociações do setor elétrico. E os acordos se transformaram, como fora efetivamente delineado pelo comitê de litígio da iea,[7] em pivô de profunda discórdia entre empresários nacionais, criando incompreensão e ódio mútuo.

Muitos projetos industriais somente se viabilizam com a plena utilização de créditos de fornecedores estrangeiros, *suppliers credits*[8] durante longos anos a única fonte de financiamento a médio e longo

prazos acessível ao investidor brasileiro, conjugada com a importação subsidiada de equipamentos, isentos de gravames alfandegários, icm e ipi.

O empreendimento nacional, por sua vez, dependia vitalmente da obtenção de novas encomendas, capazes de assegurar a plena utilização das instalações e garantindo, ao mesmo tempo, emprego a engenheiros e operários especializados que não encontrariam colocação em outra parte.

O choque frontal entre o empresário futuro que desejava viabilizar um projeto e o empresário tradicional, interessado em sobreviver, tornara-se dessa forma inevitável e raras vezes a empresa estabelecida venceria o conflito.

Submetida a pressão, a fim de ceder "voluntariamente" a parcela de mercado que eventualmente lhe coubesse, à empresa nacional realmente não restavam muitas alternativas. Se cedesse, perderia o mercado para equipamentos importados. Se não cedesse, sofreria represálias dos clientes aos quais negara acesso aos elevados benefícios da importação financiada e ainda subsidiada por isenção de gravames e impostos. E, além de ser riscada cm definitivo da lista de fornecedores, perderia a encomenda para as subsidiárias de corporações estrangeiras instaladas no País com régio apoio de incentivos governamentais.

Em acordos industriais, as maiores economias por isenção de gravames e impostos foram, pois, obtidas por quem melhor manipulasse os instrumentos de chantagem, de pressão e de suborno puro. [9]

[7] Ver *The Times,* Londres, 7 de abril de 1975.

[8] Ver Banco Lar-Chase, *Trends and Perspectives of the Brazilian Eco-nomy,* n.° 10, janeiro, 1976, p. 14.

[9] Ver também *Jornal do Brasil,* "Empresário critica sistema de concessão de incentivos", de 5.12.73.

Cabia eliminar de qualquer maneira o incômodo similar nacional e os instrumentos utilizados foram múltiplos, merecendo a sabotagem industrial e a destruição do bom nome do produto brasileiro um lugar destacado. Funcionário de uma companhia governamental confessou a propósito do surgimento de constantes defeitos em máquinas de fabricação nacional: "Fomos forçados a provocar os defeitos, a fim de provar a má qualidade do produto nacional como justificativa de nossos projetos de importação".

Tentadoras ofertas de suborno se multiplicavam em todos os estágios das negociações e não se sabe quantos funcionários sucum-

biram à tentação de se tornar homens abastados pelo resto da vida, com o simples ato de autorizar uma importação ou de preparar uma lei como o Decreto 498.[10] Assinado em 13 de março de 1969, este decreto isentou de impostos alfandegários, icm e ipi, as importações de material para construção naval, desde que beneficiados com financiamento externo, [11] garantindo assim o mercado brasileiro aos fornecedores internacionais, organizados em sólido cartel registrado em Londres, às custas da falência de dezenas de empresas nacionais e do desemprego de mais de 20.000 brasileiros. [12]

A empresa nacional certamente não foi honesta por vocação, mas, simplesmente lhe faltava poder econômico para o efetivo exercício da corrupção, além de não operar com preços de transferência que permitem o pagamento sem risco de subornos em contas bancárias secretas na Suíça.

E as isenções concedidas à importação aumentaram de ano em ano, atingindo, em 1974, de *70%* a 76% do total do imposto calculado, atingindo itens tão diversos como iates, bens de capital, e matérias-primas, demonstrando que o pagamento de impostos alfandegários devidos constituem no Brasil exceção absoluta.

[10] Em 1970 circulavam rumores no Rio de Janeiro mencionando valor não confirmado de US$ 200.000 — como suposto preço do decreto.

[11] Sobre a liquidação da indústria subsidiária da construção naval, ver Moniz Bandeira, *Cartéis e Desnacionalização,* pp. 145-146.

[12] Diversos cartéis internacionais de fornecedores de equipamentos para construção naval se encontram registrados no Office of Fair Trading, Londres. O Departamento Federal de Cartéis, de Berlim, por sua vez registrava em junho de 1970 um cartel para equipamentos elétricos de convés cuja produção o Brasil cessara em 1968.

Os subsídios à importação não deixaram de ter seu impacto, permanecendo o empresário nacional sempre a mercê da eventual decisão de uma burocracia que viesse a afetar a sua existência econômica.

Por exemplo, enquanto a indústria de fios sintéticos se debatia em crise, com o fechamento de diversos empreendimentos nacionais, as importações subsidiadas alcançavam 31.390 toneladas[14] e, no setor papel, as importações em 1974, atingiam 466.347 toneladas, acumulando-se nos estoques dos fabricantes nacionais 120.000 toneladas, invendáveis por não poderem competir com o produto importado.[15]

[14] Ver capítulo especial "Indústria Têxtil".

15 VER CAPÍTULO SOBRE "INDÚSTRIA DE PAPEL".

QUADRO N.° 1

	Percentual do Imposto Calculado	
	Efet. pago	*Dispensado*
I — Animais vivos e produtos do Reino Animal	11,1	88,9
II — Produtos do reino vegetal	7,58	92,42
III — Gorduras e óleos animais e vegetais	20,63	74,37
IV — Produtos das Indústrias Alimentícias	68,86	31,14
V — Produtos Minerais	72,89	27,11
VI — Produtos das Indústrias Químicas	39,55	60,45
VII — Matérias Plásticas e Borracha Sintética	28,3	71,3
VIII — Peles e Couros	1,91	71,3
IX — Madeira e Carvão Vegetal	15,86	84,14
X — Papel e materiais utilizados na Fabricação do papel	29,49	70,51
XI — Materiais Têxteis	26,28	73,71
XII — Calçados, chapéus e artigos semelhantes	28,14	71,86
XIII — Cimento, amianto e materiais semelhantes	48,27	51,73
XIV — Pérolas naturais, pedras e metais, preciosos, bijouterias	30,83	64,17
XV — Metais comuns	17,83	83,62
XVI — Máquinas e Aparelhos, Material Elétrico	29,49	70,51
XVII — Material de Transporte	30,02	69,98
XVIII — Instrumentos e Aparelhos de Ótica e som	58,3	41,7
XIX — Armas e Munições	3,71	96,29
XX — Mercadorias Diversas	48,57	51,43
TOTAL		70,76%

TOTAL:	Cr$ 25.003.000,00
PAGO:	Cr$ 7.312.000,00
DISPENSADOS:	Cr$ 17.643.000,00

Nas isenções subiram de 65,72% do total do imposto calculado em 1972 para 68,24% em 1973 e 70,76% em 1974.[13]

[13] Dados fornecidos por Adilson Gomes de Oliveira à CPI — Multinacionais, Brasília, junho de 1975.

O Governo brasileiro subsidiava a exportação de produtos manufaturados, de pouca tecnologia, como sapatos, a fim de obter divisas essenciais, transferindo assim, indiretamente, parte dos recursos empregados nesta operação ao Tesouro dos Estados Unidos, que taxava o produto brasileiro com direitos compensatórios, a fim de proteger as indústrias domésticas norte-americanas. Indústrias brasileiras, no entanto, como as subsidiárias da construção naval, sucumbiram diante da concorrência desleal, que os equipamentos do exterior, cuja importação o próprio Brasil também subsidiava, lhes moviam.

Incentivos simultâneos concedidos à exportação e à importação davam margem a fraudes e a outros fenômenos do gênero relatados pela imprensa, como o do aço turista, que saía de Vitória no Espírito Santo e dois dias depois entrava pelo porto de Santos como se fosse importado.

E a indústria nacional nunca via chegar a sua vez.

Durante a Semana da Tecnologia Industrial, realizada em 1976, em Salvador, em plena recessão provocada pela crise da dívida externa, o industrial Henrique Sanson, diretor da abdib, acusou empresas estatais de freqüentemente desrespeitarem as instruções do Presidente da República, Ernesto Geisel, "que proíbem a compra no exterior de máquinas e equipamentos que tenham similar nacional". Isto porque, acrescentou, "na indústria de bens de capital sob encomenda, cada caso é diferente de outro e a orientação presidencial poderá ser burlada à luz de alegações artificiais"[16] e "quando empresas nacionais vencem concorrências, ainda se sentem obrigadas a impetrar recursos administrativos, mandatos de segurança e até ações populares para tentar obter as justas adjudicações. Vencendo judicialmente, assim mesmo ainda se vêem prejudicadas, pois muitas vezes o funcionário do governo prefere anular as concorrências a adjudicar o trabalho à empresa nacional".[17] "Não queremos ter uma indústria nacional de opereta",[18] disse por sua vez, Manoel Abud, Superintendente da sunaman, ao justificar a posição de favorecimento e subvenção à indústria estrangeira, no cdi, que liberou em 1975, quando já se declarara a crise da dívida; externa, ampla lista de equipamentos navais, para importação, incluindo equipamentos, que desde 1963 foram normalmente fabricados no País.[19]

16 Revista *Visão,* 3 de maio de 1976, "A lei é boa, só falta aplicá-la" pp. 30-32.

[17] Revista *Visão,* 3 de maio de 1976, p. 37.

[18] Ata da 45.ª Reunião do cdi, de 4.9.1975 — carta da abdib de 16.09.1975 a Einar Alberto Kok, Presidente do Sindicato da Indústria do Estado de São Paulo — simesp.

[19] A Ishikawajima importou pela primeira vez alternadores navais: a Toshiba do Brasil, único dos produtores nacionais consultados, protegeu a sua matriz cotando preços 3,9 vezes superiores aos preços japoneses, desclassificando assim o produto nacional. A Ishikawajima não consultou outras empresas fabricantes, fato que o CDI aceitou.

Garantir o emprego é o objetivo principal da política industrial dos países desenvolvidos. E o Brasil, sob domínio das corporações internacionais, colaborou com as nações industrializadas, assegurando o emprego das indústrias no exterior, em prejuízo da empresa brasileira que tradicionalmente se via desprezada e relegada a segundo plano.

Esquecia-se de que cada US$ 25.000 anuais importados significavam um lugar de trabalho a menos no Brasil. E somente *as* importações de bens de capital, quase todas isentas de gravames, atingiram em 1975 cerca de US$ 5,5 bilhões, o equivalente a 250.000 empregos diretos, ou seja, a meios de vida para mais de 1 milhão de pessoas.

O *Jornal do Brasil* assim viu a oportunidade e em editorial denunciou: "Sob o peso das encomendas de empresas estatais, a balança comercial do país se desequilibrou. As exportações diminuem, embora o Governo tenha duas companhias de comércio exterior reduzindo o campo da ação privada, punida com a proibição de importar. A iniciativa privada, sem poder importar, deixou um[1] espaço vazio que a iniciativa estatal preencheu automaticamente: as empresas públicas muitas vezes compram perdulariamente. O pais que aperte os cintos". [20]

[20] Editorial "Estatismo e Regime", *Jornal do Brasil,* 9 de maio de 1976.

XII
Atividades Especiais dos Cartéis

1. Poder Econômico e Justiça

Condenar infratores das leis antitruste ou que combatam o abuso de poder econômico, não constitui tarefa muito fácil[1] e tão-somente os Estados Unidos conseguiram alguns êxitos espetaculares, enviando à prisão cidadãos importantes, diretores e gerentes de firmas acima de qualquer suspeita, como a Westinghouse e a General Electric. [2]

Linaldo Uchôa de Medeiros, do Grupo Lume, que, envolvendo o potássio de Sergipe em discussões intermináveis, assegurou o mercado brasileiro ao cartel internacional dessa matéria-prima deu a receita. [3] O seu débito para com fornecedores particulares foi incalculável, mas, estranhamente, a justiça não decretou a falência do grupo, quando requerida pelos credores. O volume dos títulos protestados chegaram a tumultuar, em certas ocasiões, a rotina dos trabalhos dos cartórios. Não raro, muito embora não fosse formado em Direito, Linaldo vislumbrava por simples intuição, soluções jurídicas inéditas. Foi graças a esse homem intuitivo que surgiu o famoso "Manual do Calote" encaminhado aos diretores de todas as empresas do grupo, como circular administrativa a ser cumprida à risca, em todas as suas alíneas. [4]

[1] Em doze anos de existência, o CADÊ, Conselho Administrativo de Defesa Econômica, em 12 processos julgados, somente condenou duas empresas, a Pepsi-Cola, autora da famosa "Guerra das Garrafas". Posteriormente, em virtude da celeuma levantada, teve que punir ainda as multinacionais dos pneus — Firestone, Pirelli e Goodyear.

[2] Em 1963, 29 empresas e 46 dirigentes da indústria de material elétrico foram autuados e processados na caso da "Grande Conspiração da Indústria Elétrica". Trinta diretores receberam pena de prisão, sendo que o da General Electric passou seis meses na cadeia. A esses processos se seguiram outros 1.880 processos suplementares, de perdas e danos, acarretando centenas de milhões de dólares em indenizações triplas *(treble damages)* efetivamente pagas. Sobre o caso ver Bane, Charles A. — *The Electrical Equipment Conspiracies* (The Treble Damage Actions), Federal Legal Publications. Inc. New York, 1973, vol. I e vol. II.

[3] Sobre o problema do potássio, ver capítulo "Fertilizantes".

[4] Sobre o caso lume ver *Jornal do Brasil* de 4 de abril de 1976.

O incrível manual recomendava "o suborno dos Oficiais de Justiça" e a entrega a penhora de bens alocados ou hipotecados como estratégia para fugir às ameaças de falências e protestos de títulos. Textualmente são recomendados procedimentos como este: "Deve—se também diligenciar no sentido de que sempre que possível, o nosso amigo do cartório de protestos faça constar alguma falha que possamos argüir como nulidade a nosso favor no caso de protesto de títulos".

Já no caso dos requerimentos de falências, uma das recomendações mais interessantes foi a seguinte: "Convém ter um informante nos cartórios de distribuição de ações para que sejamos avisados com antecedência de qualquer medida a ser tomada". [5]

E os cartéis internacionais não procedem de forma muito diferente. Um dos advogados da Siemens, no Brasil, chegou mesmo a declarar a

Hans Ulrich Herm Stoltz: "Será mais barato com-íprar a Justiça ou mesmo o Governo brasileiro do que indenizar alguém em eventual processo contra o cartel de material elétrico". Em julho de 1973, um emissário da Brown Boveri tentou subornar peritos do cadê (Conselho Administrativo de Defesa Econômica), conforme eles próprios confessaram. Os contratos de cartel registrados em entidades como o Departamento Federal de

Cartéis, de Berlim, ou Office Of Fair Trading, de Londres, são frutos do esforço comum de gerações inteiras de advogados especializados. [6]

Temendo a legislação antitruste norte-americana, as multinacionais que se associam, a exemplo das companhias de petróleo,[7] freqüentemente declinam de apor assinaturas comprometedoras em acordos negociados, preferindo inclusive que identificação individual seja dificultada por adoção de letras ou números de código,[8] o que demonstra clara intenção de violação de leis vigentes, tudo no mais puro estilo conspirativo. As empresas inclusive não recuam de ações mais drásticas, como os costumeiros incêndios de documentos, ou assaltos ao judiciário, com objetivos inconfessáveis. [9]

Em reunião, os advogados do cartel europeu de fibras sintéticas decidiram assim: "Convém inventar um histórico para o aumento dos preços.[10] E o roteiro elaborado para o dia do acordo, 28 de setembro de 1967, previa o seguinte: "Sr. W. declarará que a sua firma, de n.° 3, retirar-se-á dos acordos cartel, decidindo doravante o que bem entender. Em contrapartida, o Sr. "6", declarará que sua empresa, a firma n.° 7, de qualquer maneira anunciaria o seu aumento de preços".

[5] Empresas da Alemanha também elaboraram instruções detalhadas de como obstruir o trabalho do Judiciário, conforme publicou a revista *Capital,* março de 1976, p. 254, "Luftlandetruppe, oder, wie das Kartellamt die Wettbewerbssuender jagt".

[6] A comparação dos textos de contratos de cartel da Indústria Elétrica da iea, do IBEMEP, e dos fabricantes de eletrônica de consumo obtidos no Japão pela Zenith Radio Corporation, demonstra claramente a sua origem comum.

7 *Because of Standard's (Esso) fear of the American antitrust laws, the parties purposely refrained from signing the final agreements* (Temendo a Standard a lei antitruste norte-americana, os contratantes se abstiveram deliberadamente da assinatura do acordo final), em The International Petroleum Cartel, The Iranian Consortium and U. S. National Security. Statement Deliveredi to Mr. Morrison by personel Representative of Secre-tary of State Dean Acheson, April 16, 1952. Em *The International Petroleum Cartel Report prepared for the use of Subcommittee on Multinatio-nal Corporations of the Committee on Foreign Relations,* United States — Senate, February 21, 1974, Government Printing Office, Washington, 1974, p. 7.

[8] "Código". "E as conspiradas se comunicaram por cartas enviadas às residências, sem menção de remetentes, utilizando o código maravilhoso, General Electric fora o

membro n.° 1, Westinghouse n.° 2, AUis-Chal-mers n.° 3, Federal Pacific n.° 7, não tendo sido identificados os sócios n.°e 4, 5 e 6." Em *Wall Street Journal,* "Collusion Among Electrical Equipment Manufacturers", matéria publicada em 10-12 de janeiro de 1962.

[9] Em data de 19 de dezembro de 1972 houve, às 4 horas da manhã, assalto ao cadê, Conselho Administrativo de Defesa Econômica — Av Nilo Peçanha, 50, 9.° andar, Rio de Janeiro, que na ocasião movia processo contra a Brown Boveri e fabricantes de Pneus, Firestone, Pirelli, Goodyear.

[10] *Une façade doit être bâtie* em Nawrocki, Joachim — *Komplott der ehrbaren Konzerne* (Marktmanipulation, Wettbewerbsverzerrung, Preis-diktate), Hoffman und Campe, Hamburg, 1973, pp. 350-353, documentos apreendidos pelo Departamento Federal de Cartéis de Berlim.

Quarenta e oito horas após este aumento, a firma n.° 3 deveria então comunicar ao Departamento Federal de Cartéis de Berlim, que a posição da firma 7 a forçou a acompanhar o aumento de preços". E os conjurados decidiram, ainda, por via das dúvidas, registrar em protocolo que, na reunião mantida nos dias 2 e 3 de outubro de 1967, não fora possível chegar a acordo. [11]

Diante de tais maquinações, não é de se estranhar que o judiciário europeu, tradicional admirador do poder econômico, tendo aceito esse procedimento, raras vezes, proferiu condenações.

[11] Protocolo de reunião do ibemep, cartel elétrico brasileiro (documento no arquivo do autor), 24 de agosto de 1967, reza:

Presentes: A — B — D— E — F — G

I representado por B

H representado por B

C ausente, embora convocado.

Foram discutidos os seguintes pontos e tomadas as seguintes resoluções:

1 — *Capítulo* "das penalidades" no *Regto. n.° 10 — pequenos*

Foi aprovado a unanimidade dos presentes.

2 — *Capitulo* "das penalidades" no *Regto. n.° 2/67 — grande*

Foi aprovado a unanimidade dos presentes.

3 — *Aplicação dos artigos 24; 25; 26 e 27 do Regto. 2/67 — grandes*

— ao Regto. n.° 10 — pequenos

4 — *Deliberações diversas:*

a — O Regto. n.° 2/67 — grandes — entra em vigor aos 28-8-67.

b — Os componentes já penalizados têm prazo até l.°-9-67 para informar por qual das formas de pagamento das multas optarão.

c — A partir de 4-9-67 as multas já aplicadas deverão começar a ser pagas, de acordo com as modalidades regularmente estatuídas.

d — Fica temporariamente suspensa a aplicação do reajuste, conforme ortn na venda dos transformadores até 500 Kva, classe 69 Kv. A cláusula ficará sem aplicação por tempo indeterminado nas ofertas.

e — Fica facultada a escolha entre "posto fábrica" e "posto local desejado" para as ofertas a clientes dos seguintes Estados: Rio Grande do Sul — Santa Catarina — Paraná — São Paulo — Rio de Janeiro — Espírito Santo — Guanabara — Minas Gerais.

f — Todos os componentes participantes da concorrência pública do DAEE-sp n.° 1.070/61 deverão comunicar ao mesmo daee-sp que, em razão dos requisitos da concorrência quanto à caução inicial, não participarão da referida concorrência.

Mas, Linaldo Uchôa de Medeiros, que "sempre investiu na incompetência dos dirigentes públicos", conforme ele próprio, or-gulhosamente, afirmou, deu outra receita, a fim de ficar impune: "Quanto mais gente importante eu puder envolver, comprometen-do-as, mais gente eu terei para defender a minha causa." E, de fato, o Grupo Lume conseguiu contratar Roberto Campos, ex-Mi-nistro do Planejamento do Governo Castello Branco e Embaixador do Brasil em Londres, como diretor de uma de suas empresas. Mas, não foi Linaldo Uchôa de Medeiros o único a adotar essa política. A Siemens contratou o ex-embaixador Manoel Pio, Corrêa, a Ericcson, o Ministro Juracy Magalhães, a Nec Nippon Electric, o Ministro Higino Corsetti, formando parte de uma interminável lista de empresas multinacionais, associadas a cartéis internacionais, em cujas diretorias se encontram altos ex-funcionários do Governo brasileiro, enquanto praticamente em nenhuma empresa nacional, a exceção de duas ou três honrosas exceções^ se acham ex-ministros brasileiros.

2. A Censura

"O segredo é a alma do negócio". Seguindo este lema vários dirigentes trataram, desde logo, de impedir a divulgação de pesquisas ou notícias que pudessem afetar a boa imagem de corporações tão respeitáveis. A eliminação paciente de literatura e estudos comprometedores de biblioteca é tão-somente parte do programa de trabalho elaborado. Cabe evitar a divulgação de imagens negativas.[12] Em 1775 Peter Zenger que é hoje considerado herói da imprensa norte-americana foi enviado à prisão, por ter criticado os poderosos de então, fator considerado crime à época.

[12] O autor encontrou sérias dificuldades em reunir a documentação e bibliografia necessária à elaboração do presente estudo, posto que os documentos sumiram das bibliotecas M lonça data, a exemplo das investigações do Congresso argentino sobre fraudes praticadas pelas firmas Siemens e ITT no ramo de equipamentos de telecomunicações, Câmara dos Deputados, diários de Sesiones, 7.ª reunião de junho de 1974, onde estão resumidas as principais conclusões da comissão investigadora remetidos à publicação especial, publicação esta que, no entanto, ninguém mais possui, conforme investigadores científicos argentinos puderam constatar, em pesquisas realizadas inclusive junto a deputados e senadores envolvidos (entrevista de Oscar Silva ao autor).

"Foi um erro propagar o livro *Festschrift* literatura altamente perigosa, processando o autor" — esta foi a opinião que, em 10 de março de 1973, dirigentes de um dos maiores bancos da Alemanha emitiram, criticando o processo contra o jovem escritor F. C. Delius,^ autor de uma "Laudatio aos 125 anos", livro com o qual a mui respeitável Casa Siemens não concordou.[13]

"Mas não se dando por satisfeito ao iniciar, justamente na Alemanha, pátria da liberdade de pensamento e de expressão, uma ação duvidosa, a poderosa corporação julgou ainda ser necessário abafar a divulgação de críticas, pressionando revistas, publicando resenhas do livro, persuadindo gráficas para que não imprimissem a 2.ª edição do "libelo", porquanto a primeira rapidamente se esgotara.[14]

Tornou-se também necessário coordenar o emprego de polpudas verbas publicitárias, fiéis da balança da vida econômica de todo e qualquer órgão da imprensa, para que não fossem publicadas notícias desagradáveis. "Nossos leitores e anunciantes não se interessam por esse assunto" foi como um renomado jornal europeu instruiu o seu correspondente latino-americano, continuando: "Desejamos, sim, sempre, realçar os benefícios decorrentes de uma ampla cooperação internacional."

Entidades diversas como o Council of the America, que levou à falência o *Correio da Manhã,* respeitado matutino carioca,[15] e o Comitê de Informação, órgão ligado a Confederação da Indústria Alemã (bdi),[16] encarregar-se-iam de pressionar órgãos de divul gação de massa, a que cabe controlar, concedendo ou retendo publicidade. [17] E as pressões exercidas através da concessão de publicidade acabaram por disciplinar o *Jornal do Comércio,* antigo jornal carioca, que em 1972-73 assumiu posição bastante corajosa a respeito do capital estrangeiro.

[13] Delius, Friedrich Christian — *Unsere Siemens e Welt, Eine Fesi-schrift zum 125 jehrigen Bestehes des Hause,* S. Rotbuch Verlag, Berlim,

1975, Prozessausgabe.

[14] Advogados da firma Siemens enviaram em data de 27 de novembro de 1972 carta de ultimação à gráfica, encadernadores e distribuidores contratados pela Editora Rotbuch-Verlag. A encadernadora desistiu em 28 de novembro de 1972 de encadernar a 2.ª edição do livro, *Ibid,* capa '"cronologia de um processo".

15 Ver Moniz Bandeira, *Cartéis e Desnacionalização,* p. 205.

[16] Relatório do Senado Norte-americano, *Supply of Electrical Equip-ment and Competitive Conditiom,* 1928, já mencionara um comitê de informação, atuando no âmbito da nela, National Light Association, cujo mais importante associado fora "Electric Bond & Share", matriz do grupo amforp, cujo controle se encontrara até 1925 em mãos da General Electric, assegurando a ela um vasto mercado de

equipamentos elétricos. (91 a 97% de todos os geradores elétricos da Electric Bond & Share foram, à época, fabricados pela General Electric, cf. *op. cit.,* p. 98.)

Sobre o comitê de informação, a nela, de acordo com o relatório norte-americano, asism se pronunciara (p. 242): "Trata-se de um comitê muito importante. Seu trabalho consiste em distribuir aos jornais matérias favoráveis à indústria (...), contratando, outrossim, conferencistas de renome defendendo a nossa causa."

[17] Considerando que um jornal também necessita de papel e créditos para a sua operação, existem além da publicidade outros setores para aplicação viável de pressão. E o próprio governo, reconhecendo esta situação, concedeu por muitos anos, de acordo com a orientação do jornal, isenções para a importação de papel de imprensa.

Assim, o objetivo em escala internacional é melhorar junto a opinião pública a imagem de corporações multinacionais e dos regimes fortes e autoritários abertos ao capital estrangeiro e que a elas servem, sem relutância.

Em virtude das críticas ao desempenho de corporações multinacionais alemãs, o presidente mundial da Siemens, Bernharcf Plettner, chegou a se reunir, em fevereiro de 1974, no Rio de Janeiro, com Hans Jaachim Kuhn, a fim de coordenar a contra-informação publicitária.[18] O clamor de liberdade e a abolição da censura,[19] que durante anos não permitiu a publicação de críticas — mesmo construtivas ao capital estrangeiro,[20] para que o Brasil pudesse atraí-lo, acabaram por provocar uma avalancha de críticas, o que levou as corporações multinacionais a coordenar, em novembro de 1975, ampla campanha de repressão à imprensa brasileira.

[18] Hans Joachim Kuhn se notabilizou por volta de 1966-67, tentando abafar o "Escândalo Mannesmann" junto à imprensa. Financiam o Comitê Informação, entre outras, as firmas basf, Mercedes Benz, Mannesmann, Siemens, Hoechst Bosch, Krupp, Bayer e GHH, tendo a Volkswagen do Brasil expressamente se negado a participar dos trabalhos, em face dos riscos políticos inerentes, aos quais não se desejava submeter (entrevista do Sr. Kuhn ao autor).

[19] Censores brasileiros de imprensa por vezes tiveram problemas, conforme demonstrou um mandato de segurança impetrado por 21 censores federais, reprovados em exame psicotécnico, que desejavam transformar o seu "emprego" em "cargo" mediante curso de treinamento por correspondência. *Folha de São Paulo,* 20 de março de 1976, p. 5, "Censores não ganham na Justiça". Um censor, veterano da profissão, certa feita se queixou ao autor: "Imagine como é difícil acompanhar todas as evoluções políticas nos últimos 15 anos. O pior foi a seqüência Goulart-Castello Branco."

[20] José Alcides Klein diretor de Vendas da Saab Scania e o diretor financeiro da mesma empresa informaram a professores suecos, em visita a sua fábrica, que haviam pedido ao Governo brasileiro a proibição do livro *Cartéis e Desnacionalização,* editado pela Civilização Brasileira, já a ca minho da 3.ª edição. "Essa atitude insólita e abusiva comprova uma vez mais que são as corporações estrangeiras, chamadas

multinacionais, as maiores interessadas na censura e na repressão, criando autêntico clima de obscurantismo político e cultural no país", extrato de carta-protesto enviada pelo escritor Moniz Bandeira ao PEN-Club de Londres (Carta de 1.° de junho de 1976).

O iminente fechamento de contratos de vulto com o exterior, visando o reequipamento da indústria siderúrgica brasileira, e críticas veementes de empresários brasileiros de renome, como o presidente da abdib, fizeram o Governo brasileiro incluir a discussão sobre bens de capital e dívidas externas nos tópicos submetidos à censura. [21] "O Governo pretende esfriar o debate", publicou a *Gazeta Mercantil* em 03-03-76: "O debate intenso sobre a política da substituição de importações para o setor siderúrgico e, em menor escala, com relação a outros setores, que vinha sendo mantido desde o final do ano passado, deverá entrar numa fase moderada".

Negócios de vulto, que afetam a política de emprego de países industrializados carentes de encomendas, obviamente não podem ser objeto de críticas descabidas de empresários nacionais. E, salientava a *Gazeta Mercantil:* "Resta esperar que a deterioração do balanço de pagamentos provoque a decisão de se acelerar a política de substituição de importações".

Fábio Comparato, diretor da Metal Leve, por sua vez, comentou: "O governo transfere para a área econômica o monólogo da área política".[22]

[21] A censura abrange itens variados. Ela comanda a temperatura de verão do Rio de Janeiro, que, em noticiário publicado, jamais pode ultrapassar aos 35°C. Análise da lista de 70 matérias, incluindo uma sobre a cantora Edith Piaff, vetadas pela censura para a publicação do n.° 42 de 19 de abril de 1976 (semana de Tiradentes) do semanário *Movimento* mostra que a censura foi utilizada como mero instrumento de pressão econômica, afetando agora um empresário brasileiro, que vira vetada publicação de um artigo seu. O n.° 45, do semanário sobre o tema "A posição da mulher na sociedade brasileira", foi totalmente vetado, assim, como em julho de 1976, por ocasião dos festejos do bicentenário da independência norte-americana fora vetada a publicação pelo mesmo semanário, de um documento considerado subversivo e de alta periculosidade: "O texto da declaração de Independência dos Estados Unidos".

22 Negócios em *Exame, IZA-lò,* p. 14.

3. Exércitos Particulares

As corporações multinacionais, as verdadeiras forças políticas dos tempos modernos, passaram, a exemplo dos barões ladrões (Robber Barons) *Raubritter,* medievais ou dos partidos políticos de tempos idos, a organizar seus próprios corpos de proteção, por vezes bem armados. Levantamentos procedidos na Alemanha entre 1968 e 1970 mostraram que uma associação para proteger a economia alemã instruíra as firmas associadas a como procederem em casos de greves prolongadas.[23] Tornara-se público que a proteção armada de instalações fabris fora o objetivo básico dos serviços de segurança interna das empresas, da qual se encarregaram ex-oficiais do Exército ou da Polícia. A identificação prematura de agitadores eventuais e seu registro central fora incluído no roteiro de trabalho.

A organização preventiva de um sistema repressivo não se limitou, entretanto, à Alemanha. O *know-how* difundiu-se rapidamente pelo mundo, sendo organizados em outros países serviços semelhantes de proteção às instalações fabris. A tranqüilidade do trabalho foi o objetivo.[24] Abusos[25] eventuais praticados por elementos mais exaltados, constituiriam, assim se argumentava, meros acidentes lamentáveis, mas, por vezes, inevitáveis, e certamente por isso o conservador jornal alemão *Faz Frankfurter Allgemeine Zeitung,* julgou oportuno denunciar em editorial: "A competição honesta está acabando". "Forças brutais são utilizadas, o gangsterismo começa a dominar". Continuando: "Muitos empresários consideram hoje desprezíveis as leis penais".[26] E assim os abusos praticados pela oban — Operação Bandeirantes nada mais foram que desdobramentos de medidas planejadas em outros países.[27]

23 Wallraff Guenter, *13 unerwuenschte Reportagen,* Rororo Rowohlt Taschenbuch Verlag Gmbh, Reinbek bei Hamburg, 1975. p. 156ss.

[24] Quando em setembro de 1975 uma firma de acumuladores causou poluição ambiental por vapores venenosos, de chumbo, motivando fortes protestos da população vizinha, membros da abinee, reunidos em reunião plenária, conjunta, de diretores e conselheiros, resolveram classificar o protesto como "subversivo", denunciando a advogada que o orientara e assim silenciando a sua voz.

[25] Conhecido diretor da Siemens utilizou, há alguns anos, os "bons ofícios" de serviços policiais brasileiros, a fim de intimidar o marido incômodo de sua amante, um primeiro passo para restabelecimento da "Jus Pri-maenoctis" medieval.

26 *FAZ — Frankfurter Allgemeine Zeitung* 17 Januar 1976, "Die Spielre-geln eines fairem Wettbewerbs komem aus der Mode" "Machtpositionem werden ausgespielt/Selbst Gangstermethoden finden Eingang".

[27] Sobre a Operação Bandeirantes Georges André Fiechter escreve. "É difícil definir a situação real da Operação Bandeirantes, organismo ( ) montado ( ) para coordenar a ação antiterrorista. Não tem organização legal, mas a imprensa fala dele

abertamente" — em O *Regime Moderni-zador do Brasil 1964-72,* Fundação Getúlio Vargas Rio de Janeiro 1974, p. 216 — nota.

XIII
Política Creditícia e Multinacional

OANO DE 1976 MARCOU O INÍCIO DE UMA NOVA FASE DE RECESSÃO PARA A ECONOMIA BRASILEIRA. E OS SINTOMAS FORAM VÁRIOS, DESDE O AUMENTO DA CAPACIDADE OCIOSA DA INDÚSTRIA DE BENS DE CAPITAL, À FORTE CRISE DE LIQUIDEZ, COM A CONSEQÜENTE REDUÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS DO PAÍS, CUJA TAXA DE CRESCIMENTO CAÍRA DE 9,6%, EM 1974, PARA MENOS DE 4% EM 1975.

1. O Open-Market

O Brasil atravessou uma situação realmente curiosa. Os empresários receberam, surpresos, durante alguns meses, a visita de vendedores de dinheiro, o que indicava aparente excesso de liquidez no sistema bancário. Mas o custo do dinheiro oferecido era muito alto, e os prazos dos empréstimos bastante curtos. Títulos do *open-market* chegaram a render de até 30% ao mês no *over-night* (negócios por um dia).[1] E, enquanto industriais brasileiros sem possibilidade de obter eventual socorro financeiro de uma casa matriz, bajulavam inutilmente os gerentes de bancos, muitos recursos, com a intensidade de um dilúvio, eram desviados para títulos exclusivamente financeiros, e isto tanto pelos estabelecimentos de crédito como por empresas que justificadamente ou não reduziram seu nível de atividades. E os recursos aplicados em ortn e lnt, atingiram 83,7 bilhões em setembro de 1975, em "verdadeira explosão de ociosidade".[2]

Mesmo entidades oficiais como o bnh (Banco Nacional da Habitação) não escaparam do atraente jogo de papéis vazios, tendo em julho de 1975 aplicado 10,7 bilhões de cruzeiros em ortn's (contra financiamentos à construção civil de 14,8 bilhões).[3]

A Cia. de Navegação do São Francisco, por sua vez, mantinha um escritório com nada menos de 24 funcionários no Rio de Janeiro, para administrar recursos investidos em ortn, como constatara o cadê, e os balanços publicados provaram o acerto desta decisão, já que boa parte da renda auferida não provinha do serviço de navegação fluvial, mas

era constituída de juros e correção monetária de fundos investidos no *open-market.* E as operações realizadas assumiram tal importância que o presidente da Companhia pessoalmente teve que supervisioná-las. Mais tarde ele justificou a sua decisão de vir morar no Rio de Janeiro. "Pirapora é um lugar muito ruim para morar". [4]

O jogo de ganhar juros, verdadeira cadeia da felicidade, atraía muitos. Os plantadores de café recebiam dinheiro a juros subsidiados de 7% ao ano e o aplicavam no *open,* como o faziam os exportadores e os reflorestadores ou pecuaristas. O próprio governo garantia a segurança dos títulos, intervindo diversas vezes nesse mercado especulativo a fim de salvar corretoras irresponsáveis da inevitável e merecida bancarrota.

[1] Diretores financeiros chegaram à utilizar a *Open market* como parte de suplementação de rendas pessoais.

[2] Revista *Projeto,* 1976, Editora Abril, p. 51-58. *Boletim do Banco Central do Brasil* Vol. 12, N.° 1, jan., 1976, p. 66.

[3] Os recursos totais do BNH eram então da ordem de 58.409 milhões de cruzeiros.

[4] Ver *Visão,* de 26 de maio de 1976, p. 68, "Histórias nada exemplares".

Assim, em julho de 1976, o bnh — Banco Nacional da Habitação fora forçado, a fim de solucionar grave crise surgida em novembro de 1975 em torno de algumas corretoras que se exacerbaram ao especular, à desviar Cr$ 1.200 milhões de seus recursos normalmente destinados ao financiamento de programas da casa própria, a fim de adquirir títulos altamente especulativos como Obrigações da Eletrobrás, que somente se venceriam em 20 anos. Enquanto o crédito para indústrias e comércio se encontrava tão escasso que muitas contas deixavam de ser levadas a sério, tornando igualmente incobráveis impostos devidos, como icm e ipi,[5] não por sonegação, mas por falta de liquidez e capacidade de pagamento, a presença de fundos ociosos, circulando em torno de alguns títulos vazios, ainda que lucrativos, tornara-se constrangedora. "O país funcionou, durante boa parte de 1975, como uma vasta sociedade de papel", [6] girando em torno de um mercado financeiro, que vivia auto-sustentado, em verdadeira torre de marfim, não mais cumprindo sua função de financiar atividades industriais ou mesmo produção de feijão, arroz e outros itens da alimentação básica da população brasileira, e assim, o Brasil, em 1976, tendo esquecido de financiar o plantio de feijão, se viu forçado a importar o produto. [7]

[5] Ver *Gazeta Mercantil:* "Pesados Débitos com os Impostos" Reportagem de 5.5.76 de Mônica Cassaro. "Muitas empresas de médio e pequeno porte poderão

fechar as portas, sufocadas por dívidas com os impostos sobre Produtos Industrializados (IPI) e sobre a Circulação de Mercadorias (ICM)".

6 Ver Revista *Projeto,* p. 52.

[7] Ver Despacho da ANDA — Brasília sobre a redução da área de plantio de feijão por inexistência de financiamento agrícola, em *Diário de São Pauloi* de 30 de maio de 1976 e *Gazeta Mercantil,* de 2 de junho de 1976 — "Wilke confirma entendimentos para importar brevemente feijão" <Rubem Noe Wilke — diretor superintendente da SUNAB).

2. A Discriminação Creditícia do Empresário Nacional

Não era, porém, a primeira crise financeira a assolar a empresa nacional. Em 1966, Roberto Campos, Ministro do Planejamento do Governo Castello Branco, mais realista que o rei, como o classificaram dirigentes da aid norte-americana, limitou a oferta monetária a 12,15%, quando precisamente a inflação atingia a taxa de 40%, e recusou, inclusive, renovar créditos em moeda forte oferecidos ao Brasil pelo Fundo Monetário Internacional.[8]

8 Hayter, Teresa — *"Ayuda e Imperialismo",* Editorial Planeta, Barcelona, 1972, pp. 170-174.

Desejava o ministro orgulhoso, melhorar o *Standing* internacional do Brasil, antecipando o pagamento de créditos devidos ao exterior, a fim de dar uma demonstração da força econômica que não existia.

E em 1967, quando o País ainda sofria forte recessão que atingia a economia nacional, Hélio Beltrão, o Ministro do Planejamento do Presidente Costa e Silva, reconheceu, por sua vez, que o "debilitamento do setor privado" resultará do agravamento da liquidez, motivada pela expansão rápida de certos custos, especialmente financeiros de tarifas e preços de serviços e de ônus tributários, encargos sociais e da injeção maciça de papéis do governo no mercado de capitais em condições extremamente atraentes".[9] Empresas brasileiras e mesmo corporações multinacionais, privadas do acesso ao mercado paralelo, sua base financeira tradicional, e sem qualquer alternativa, começaram a soçobrar, iniciando um período de ociosidade e acelerada desnacionalização.

"A falência purifica". Assim o então Ministro Paulo Egídio, da Indústria e Comércio, justificou a crise, mas, a repetição de insolvências espetaculares diversas, mesmo de corporações multinacionais como a Mannesmann, Toddy, Aga Gás (do rei da Suécia),[10] forçaram o Governo brasileiro, já àquela época, a socorrer corporações internacionais, concedendo condições de crédito vantajosas, a juros reduzidos.

[9] Ver diretrizes do Governo "Programa Estratégico de Desenvolvimento", Ministério do Planejamento e Coordenação Geral, julho, 1969, pp. 20-21.

[10] Sobre o caso Mannesmann; ver Moniz Bandeira, *Cartéis e Desnacionalização,* pp. 100-101 e Queiroz, Maurício Vinhas de — "Grupos Econômicos e o Modelo Brasileiro", tese de doutorado apresentado ao Departamento de Ciências Sociais da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, Brasília, 1972, mimeogr. pp. 316 a 319.

3. Os Vantajosos Créditos do Exterior

Emprestando cruzeiros a juros de 10% ao ano, em 1966,[11] o Governo concedia de fato, uma subvenção de cerca de 40% às corporações internacionais, uma vez que a inflação naquele ano atingia 46% e os juros cobrados aos empresários brasileiros ultrapassavam a casa dos *4%* mensais, ou seja, mais de 50% por ano. Dessa forma, utilizando o artifício da exigência de apresentação de aval bancário do exterior (aval bancário brasileiro não mais merecia crédito),[12] o governo limitava o acesso do empresário nacional às operações de *swaps* realizadas com moedas-convênio de propriedade do próprio Banco do Brasil, que, em conjunto com operações *swaps* realizadas com a Instrução 289, já tinham atingido 297.5 milhões de dólares em 1965.[13]

E, esta política de tratamento favorecido à empresa estrangeira ou, em outras palavras, de discriminação da empresa nacional, foi mantida até hoje.

Mário Henrique Simonsen, Ministro da Fazenda, explicou a orientação creditícia do governo, dizendo "que toda política cambial tem que ser conduzida dentro do princípio de que o dinheiro captado no exterior não pode ser mais caro que o dinheiro interno". E continuando, observou: "Não podemos prescindir de um grande interesse nacional em buscar empréstimos no exterior." [14]

[11] O cruzeiro não fora desvalorizado em 1966, sendo o dólar cotado em todo o ano a US$2,22. O Banco do Brasil cobrara juros a taxas internacionais, de cerca de 8% aos mutuários de moeda-convênio, além de uma comissão de crédito de pequeno valor.

[12] Avais incidiram na conta de imobilização bancária, já plenamente utilizada.

[13] Suprir corporações multinacionais com créditos mais baratos, aumen-tando-lhes a competitividade, fora, desde longa data, política do governo brasileiro, ver *swaps* triangulares e Instrução 289, em Moniz Bandeira. *op.* c/7., pp. 102-104.

A Comissão Parlamentar de Inquérito instaurada para investigar o problema da desnacionalização constatou "Essa Instrução fornecia oxigênio às empresas de capital estrangeiro, fortalecendo-lhes ainda mais a posição relativa e também absoluta. Mais ainda, adotada num período de superávit no balanço de pagamentos, transformou-se num fator fortemente inflacionário, criando uma situação que pode ser assim sintetizada — para a empresa estrangeira, crédito abundante e barato; para a empresa

nacional, o arrocho creditício e a inflação." Relatório da Comissão Parlamentar de Inquérito em 6.9.1968, em Medina, Rubem — *Desnacionalização — crime contra o Brasil,* Ed. Saga, Rio de Janeiro, 1970.

Entre 1964 e 1965 os recursos postos à disposição das empresas estrangeiras, através de *swaps* e da Instrução 289, aumentaram 210%, enquanto os empréstimos diretos das autoridades monetárias ao comércio e à indústria (aos quais também tiveram acesso as subsidiárias das companhias internacionais) cresceram apenas 26%. Em Moniz Bandeira, *op. cit.,* p. 104.

[14] Pronunciamento do Ministro da Fazenda na Sessão Extraordinária dos Conselhos da fkjan/cirj, Rio de Janeiro, 17 de junho de 1975, Se-parata do Informativo semanal, p. 16.

O Brasil, em situação desesperada, realmente dependia da entrada de recursos do exterior para financiar o louco *import drive,* promovido pelas subsidiárias das Corporações Multinacionais aqui instaladas, cujas matrizes, em recessão e diante do espectro do desemprego nos seus países de origem, onde, em 1975, havia 15 milhões de desocupados, utilizavam o Brasil como escoadouro de sua produção.[15]

As corporações internacionais e o Governo brasileiro encontraram, assim, um denominador comum, aliando o útil ao fácil. O Brasil continuaria a importar o que poderia produzir local-mente, inclusive alimentos, relegando à ociosidade a sua indústria própria; em contrapartida, as corporações atuariam como agentes de captação dos recursos em moeda estrangeira necessários ao financiamento do déficit do balanço de pagamentos. "Importar poupança alheia" fora o lema. E, de fato, o Brasil importou poupança, mas, também, ociosidade, desemprego e atraso industrial. Coma disse Carlos Ramos Villares, o Brasil voltaria a comprar créditos, pagando com encomendas que, de outro modo, serviriam para animar sua própria indústria.

O volume de recursos obtidos através dessa estranha aliança de interesses foi auspicioso. O país conseguiu tão-somente na 1.° semestre de 1975 aumentar o seu endividamento externo em cerca de 2.1 bilhões de dólares de empréstimos financeiros, sacando papagaios contra o futuro. E aí apareceu então o cruzeiro com duas faces: o cruzeiro inflacionário, indesejável, oriundo do eventual apoio financeiro à produção local, que cabia evitar e absorver por meio de operações do *open-market;* e o outro, ben-vindo, resultado das conversões de marcos, dólares e yenes.

"As limitações e o custo elevado do crédito doméstico forçaram entidades públicas e privadas a recorrerem em larga escala ao crédito

externo, cuja captação o governo facilitou" — comentou o Banco Lar Brasileiro, filiado ao Chase Manhattan Bank, de Nova York.

Volumosos recursos foram realmente captados e os correspondentes cruzeiros (em março de 1975 os créditos obtidos pela Instrução 63 e Lei 4.113 superavam Cr$ 93,4 bilhões) foram postos à disposição de corporações multinacionais e empresas do Estado, que assim conseguiam expandir extraordinariamente suas operações no Brasil, monopolizando a aquisição e a exportação de colheitas, como o algodão e a soja, e apossando-se de fábricas nacionais, cujos preços se aviltavam.

[15] Banco Lar (Chase) *Trends and Perspectives of the BraziUan Economy,* N.° 10, janeiro de 1976.

CRÉDITO NO BRASIL

	Março 11975 *Cr$ bilhões*
BNDE	27,6
FINAME	3,6
Bancos Comerciais, incl. Banco do Brasil	190 —
(O Banco do Brasil administrava em fins de 1975, 44% de todos os créditos ao setor privado)	
Bancos de Investimento excluindo repasses	29,1
Resolução 63 (Custo 14% p.a. mais risco cambial)	26,7
Lei 4.113 (Custo 8% p.a. mais risco cambial)	66,7
Suppliers Credits do exterior	6,6
Letras de câmbio (Financeiras) Financiamento de Bens de Consumo durável, suporte básico da indústria automobilística	53,1 (Ag. 75)

Fonte: Boletim do Banco Central e Banco Lar (Chase) trends and* Perspectives — n.° 10.

À empresa privada brasileira, sem acesso a créditos de curto ou longo prazo, só restava a alternativa: falir ou mudar de dono, a exemplo do famoso burro escocês, cujo dono, avarento, tentou ensiná-lo a viver sem alimentar-se e, de fato, quase o conseguia se o animal, para surpresa de todos, não resolvesse morrer de inanição.

O pior, no entanto, foi que então o Governo caiu num circula vicioso. Para facilitar a captação de recursos do exterior, o Ministério da Fazenda manipulou a taxa de câmbio, valorizando o cruzeiro, ou seja, desvalorizando-o a uma taxa inferior à da elevação do custo de vida no País.

O cheque-mate estava habilmente armado. O Brasil, concorrente novo, por vezes indesejável, no mercado internacional, perdia o poder de competição elevando o cruzeiro a um valor irreal, valor este que por sua vez atendia aos interesses importadores solidamente enraizados no País.

O endividamento externo das corporações multinacionais e das empresas do Estado, atingindo valores acima de Cr$ 100 bilhões em fins de 1975, impediria fixar o valor real do cruzeiro, uma vez que desta desvalorização eventual resultariam prejuízos contábeis certamente superiores a 60 bilhões, quase o equivalente a todos os lucros realizados pelas 5.113 maiores empresas do Brasil e o mito da superior capacidade administrativa da corporação multinacional e da empresa estatal seriam, assim, seriamente abalados e por isso as autoridades fazendárias resolveram recorrer a mais um sacrifício, à espera de um milagre, valorizando o cruzeiro em mais 8% em 1975, ou seja, 27% média para os anos 1974-75 (diferença entre as desvalorizações cambiais e o custo de vida).

A situação chegou a ser dramática em 1975. As restrições de crédito aplicadas às empresas nacionais elevaram substancialmente a taxa de juros normais e em especial do já mencionado *open market,* permitindo a realização de bons lucros pelos tomadores de recursos do exterior que aplicaram os cruzeiros no mercado financeiro nacional. O Brasil estava, pois, disposto a remunerar em dobro financiamentos obtidos no mercado euro-dólar. O país se tornara a meca do *hot-money* e dos especuladores, enquanto o industrial brasileiro perecia por falta de recursos.

Mas, segundo o governo, havia uma fonte de recursos baratos, fornecendo créditos a juros mesmo negativos, que cobrava taxas de 24 a 27% ao ano para os projetos de investimentos. Vejamos.

4. O Bnde — Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico

Em 1974, o Governo Geisel anunciou a criação de três subsidiárias do bnde que teriam como finalidade apoiar o empresário brasileiro. "É a hora de investir em grandes projetos" — assim Marcos Pereira

Vianna, Presidente do bnde falou aos empresários reunidos na abdib, anunciando a disposição de ajudá-los.

De fato, após um ano de atividades, as três subsidiárias especialmente criadas para fortalecer a indústria nacional, realizaram algumas operações, 41 ao todo, comprometendo-se a aplicar

Cr$ 988.322.000,00 dos quais Cr$ 117.4 milhões[16] cerca de US$ 12.5 milhões se destinaram ao setor de bens de capital. As atividades das subsidiárias se aceleraram no segundo semestre de 1975. A Embramec canalizou mais Cr$ 195,7 milhões (cerca de US$20.5 milhões) ao setor bens de capital e a Ibrasa aplicou Cr$ 234,6 milhões (US$ 34,3 milhões), dos quais a parte do leão coube à Aracruz Celulose S.A., que tinha como principais acionistas o próprio bnde, o grupo Walter Moreira Salles, a Cia. Souza Cruz (bat — British American Tabacco) e Erling Lorentzen e a Billeruds Aktiebolag.

O bnde anunciou que o financiamento concedido ao projeto Aracruz, fora o maior que o setor privado recebera. A soma total dos recursos postos à disposição do grupo empreendedor foi de Cr$ 2.038.870.082,84, acrescidos de um aval no montante de US$ 44 milhões, que representariam outros Cr$ 420 milhões, perfazendo o total de quase Cr$ 2,5 bilhões,[17] cerca de 21 vezes mais do que o montante posto à disposição da indústria brasileira de bens de capital durante o primeiro ano de operações da Embramec.

Não há dúvida de que o empreendimento era importante. Criava 4.500 empregos diretos e a celulose destinava-se à exportação, e a empresa Billerud A.B., também associada ao projeto, assegurava ao Brasil o acesso ao mercado internacional de celulose, tal como o fizera a Boregaard S.A., instalada às margens do Rio Guaíba e que o bnde igualmente financiara.

[16] Dados extraídos de relatório do bnde Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico, "Operações das Subsidiárias".

[17] *BNDE Notícias,* setembro 1975. O contrato assinado em 21 de agosto de 1975 fora "a maior colaboração financeira já concedida a uma empresa do setor privado" "um projeto cujo investimento total atinge cerca de 460 milhões de dólares e representa para o país entre economia e entrada de divisas mais de 160 milhões de dólares por ano, criando 4.500 empregos diretos".

A colaboração do bnde inclui os seguintes financiamentos:

Cr$ 997.470.747,14 recursos do fre

Cr$ 436.642.728,76 subscrição de ações

Cr$ 115.339.607,04 participação acionária da fibase

Cr$ 489.387.000,00 crédito finame para máquinas de fabricação

-------------------------nacional.

Cr$ 2.038.870.082,84 Total acrescido de até US$ 44.000.000,00 aval para aquisição externa de máquinas 56% dos equipamentos que a empresa utilizara serão

fornecidos pela indústria brasileira, comparados a uma média de 64,9% observada para a indústria de papel e celulose para o ano de 1975. (Relatório anual de Diretoria da abdib, 1975).

A política de apoiar *joint ventures* não constituía inovação; datava da época do Governo de Juscelino Kubitschek. "Ninguém conseguia facilmente ajuda do bnde sem admitir associação com grupos estrangeiros". "A orientação da diretoria do bnde era no sentido de confiar os empreendimentos às empresas nacionais que se dispusessem a se associar com empresas estrangeiras. O fundamento dessa atitude consistia na falta de *know-how,* ou seja, de capacidade técnica e de experiência dos grupos nacionais".[18]

Àquela época, aliás, Roberto Campos, que dirigia o bnde pressionou as empresas nacionais, interessadas na exploração do petróleo boliviano, permitida pelo acordo de Roboré, a se associarem à Pan American Land Oil & Royalti, fato que, denunciado, obrigou Juscelino Kubitschek a demiti-lo. Depois de 1964, porém, essas pressões se tornaram norma no bnde que passou a orientar-se segundo o critério de que entre uma empresa com baixo índice de liquidez e uma filial, uma multinacional em igualdade de condições, a primeira oferece maior risco comercial.[19] "Não desejamos ser hospital de empresas" — disse certa vez um diretor desse banco de fomento.[20] e [21]

[18] Medeiros Lima — *Petróleo, Energia Elétrica, Siderurgia* (Um depoimento de Jesus Soares Pereira), Editora Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1975, p. 158.

[19] bnde/ap-deplan, agosto, 1975. *"Indústria Mecânica Brasileira", Padrões de Comportamento das Empresas Nacionais e das Multinacionais,* de Silvando da Silva Cardoso, p. 31.

[20] Roberto Lima Netto diretor da Embramec em *Gazeta Mercantil,* de 11 de fevereiro de 1976.

[21] Sobre o bnde ver também *Movimento,* de 22-3-1976 — "O Fortalecimento da Indústria Nacional — O que é Indústria Nacional e "Um banco que age como Banco".

O EMPRESÁRIO PRIVADO E OFICIAIS OS "BANCOS"

Almirante José Celso de Macedo Soares Guimarães
Jornal do Brasil, 29 de agosto de 1975.

"Vamos fazer agora o relato do que se passou, não com estranhos, mas exatamente conosco e mostrar como a boa intenção das autoridades é muitas vezes driblada pelos escalões inferiores.

Possuímos pequena propriedade rural no Estado do Rio, dedicada à criação de bovinos puros, registrados, da raça Nelore. Seguimos, nesta propriedade, modéstia a parte, tudo que a boa técnica aconselha em matéria de preparo do solo, rotatividade de pasto, métodos Voisin, etc. Naturalmente, usamos adubos hoje tão necessários para a formação de boas pastagens. Até este ano, sempre compramos nossos fertilizantes com recursos próprios. O Presidente Geisel, governante que mais ajuda tem dado, em termos práticos, ao agricultor, em todos os governos de que temos lembrança, com o fito de incrementar o uso de adubos, determinou que o Banco do Brasil financiasse a compra dos mesmos, sem juros, com carência, prazo dilatado, etc. Sábia decisão, porque, com adubos baratos, o agricultor aduba e quem sai ganhando é o povo em geral, já que o aumento da produção resultante permite melhores colheitas e maior abundância, com conseqüente barateamento dos preços.

Dirigimo-nos imediatamente à Agência do Banco do Brasil de nossa jurisdição, em Rio Bonito. Obtivemos as informações necessárias, mas nos informaram logo que teríamos que dar garantia adicional, além de assinarmos a Promissória Rural. Esta garantia poderia consistir em algumas matrizes (vacas) puras de nosso plantei, sobejamente conhecido na redondeza. Como prosseguimos, iríamos receber a visita de um agrônomo para as anotações respectivas. Tudo certo. Com efeito, dias depois recebemos em nossa propriedade a visita do dito senhor que, depois de examinar tudo, pediu a relação das matrizes registradas. Para o leigo, é preciso esclarecer que todo animal de raça pura tem um registro e número próprio, tudo controlado, no caso, pela Associação Brasileira dos Criadores de Zebu e pelo Ministério da Agricultura. Deixei-o à vontade, ele anotou os números e pediu que passássemos no Banco 10 dias depois, quando tudo estaria pronto, inclusive o contrato. Esclarecemos, em tempo que o empréstimo pretendido era de apenas Cr$ 30 mil. Comparecemos ao Banco e lá, como prometido, estava tudo pronto para assinatura. Com a cautela que nos *ê* peculiar, lemos cuidadosamente o contrato e, espantados, verificamos que o Banco tomava, como garantia 10 vacas puras registradas, imediatamente substituídas por outras, caso morressem. Objetei:

— Não acha um pouco exagerada a garantia? Cada vaca destas vale, no mínimo, Cr$ 15 mil e só aí temos Cr$ 150 mil para garantir um empréstimo de Cr$ 30 mil.

— É respondeu o funcionário — mas o Banco do Brasil tem uma tabela em que o valor para este tipo de animal é de Cr$ 7 mil.

— Se o senhor acha quem venda uma vaca pura, Nelore, registrada por esse preço, avise-nos que queremos comprar. Mas não vamos discutir. Assim mesmo, são Cr$ 70 mil. Não acha ainda um pouco demais?

— É, respondeu novamente o funcionário — mas o Banco só empresta 60% da garantia.

— Neste caso, ainda são Cr$ 42 mil para um empréstimo de Cr$ 30 mil, voltamos a argumentar.

— Um pouco de sobra a favor do Banco não faz mal — observou o funcionário.

Cansados, respondemos:

— Ora, meu caro, vamos assinar, principalmente porque pretendemos pagar o empréstimo. Mas na realidade prática, vocês estão emprestando Cr$ 30 mil e tomando Cr$ 150 mil, como garantia, cinco vezes mais. Assim não há agricultor que agüente.

— O senhor tem razão, mas nada podemos fazer porque são os regulamentos do Banco — finalizou o funcionário.

Aí está. Quem tiver dúvidas, apresentarei a cópia do contrato."

A empresa nacional, que desejava obter créditos não só do bnde, mas, também de outros bancos oficiais teria que oferecer garantias sólidas, reais, avais particulares de diretores de Sociedades Anônimas acompanhados pelas assinaturas de suas respectivas esposas. A regra previa créditos iniciais em montante não superior a 60% do valor das garantias oferecidas, avaliadas em bases bastante conservadoras pelos contenciosos dos bancos oficiais, desde que em dia todas as obrigações fiscais das empresas. As garantias, é óbvio, somente seriam liberadas ao ser paga a última prestação do crédito concedido. E, assim, empresas nacionais empenhariam todos os seus bens em favor de créditos ao desenvolvimento de indústrias de interesse nacional, em proporção freqüentemente superior a um cruzeiro de crédito contra dez de garantia, impossibilitando a obtenção de outros recursos, enquanto as empresas estrangeiras conseguiram financiar suas atividades, mediante aval proporcionado por sua casa matriz, cuja situação fiscal jamais seria questionada. E como se não bastassem garantias. oferecidas, houve e há bancos estaduais que adicionalmente ainda exigem caução de duplicatas no montante de 120% dos créditos concedidos.[22]

Corretoras financeiras, acima de qualquer suspeita, não obstante sem garantias, muitas com capital inferior a Cr$ 500.000, — investidos em escritórios de alto luxo, chegaram a negociar de 200 a 300 milhões por dia em títulos do Governo, pagando por vezes com cheques sem fundo. Mas as autoridades brasileiras, desconfiando dos industriais confiavam em seus agentes financeiros, coma o Banco Halles, o Investbanco, a Financilar do grupo Lume, Audi, o Banco Ipiranga e muitos outros mais, de fim melancólico.

Analisando a situação financeira da indústria, o bnde, certa^ mente surpreso, constatou que, "enquanto o segmento nacional destinou 27% de seus capitais próprios para o acréscimo do giro; na multinacional este foi de apenas 7%, ou seja, cerca de 4 vezes menos.[23] Um empresário nacional comentou certa ocasião que o caminho certo para a insolvência seria contratar créditos de banco oficial.

A indústria de bens de capital, objeto de múltiplos pronunciamentos oficiais, apresentou situação deveras curiosa. O Brasil limitou o seu crescimento, impedindo o desconto de contratos de fabricação, modalidade habitual em outros países, como se os próprios órgãos governamentais que representam mais de 60% do mercado nacional, não merecessem crédito.[24] Assim, quanto mais eficiente era o empresário brasileiro e maior aceitação tinha seu produto, mais rapidamente ele se aproximava da falência.

[22] Cópias de contratos no arquivo do autor.

[23] bnde/ap-delan, agosto de 1975. *Indústria Mecânica Brasileira - Padrões de Comportamento das Empresas Nacionais e das Multinacionais,* de Silvando da Silva Cardoso, p. 33.

24 Inexistem também no Brasil "linhas de Crédito" contratuais. O empresário nacional terá que negociar, pois, caso por caso, o desconto de duplicatas, jamais podendo fazer um planejamento financeiro acurado.

Ninguém financiaria a mão-de-obra e as matérias-primas, durante o longo período de fabricação de geradores, laminadores, bri-tadores, equipamentos navais e outros bens de capitais necessários ao desenvolvimento do país e que hoje oneram pesadamente a sua balança.[25] E criando uma situação inédita, bancos comerciais se apressariam ainda em reduzir o crédito, cientes que eram dos atrasos de pagamentos habituais de faturas devidas por órgãos do Governo interessados na eliminação do incômodo similar nacional.

É verdade que houve algumas exceções. Algumas poucas operações do finamão previram pagamentos intermediários, que se destinavam ao financiamento da produção nacional de equipamentos

por subsidiárias de corporações multinacionais, para empreendimentos vitais, como a Usina São Simão estranhamente incluída, entretanto, nas listas de referência do Cartel francês de exportação, no ano de 1974. [26]

As vendas de maquinaria e equipamentos importados, espelham toda a situação real. "Houve uma mudança de composição muito favorável em termos de qualidade das importações, pois tivemos para Bens de Capital — máquinas, equipamentos e material lelétrico, material de transportes, um aumento de 43% aproximadamente"[27] (em relação à 1974) — anunciou o Ministro da Fazenda em 17 de julho de 1975, comunicando que mais de um bilhão de dólares de *suppliers credits* foram obtidos no 1.° semestre de 1975 comparados à Cr$ 2.335.848 mil (US$ 250 milhões) ^desembolsados pelo finame em período maior (janeiro/agosto de 1975) para apoiar a comercialização de máquinas e equipamentos produzidos no país, [28] cerca de 20% dos *suppliers credits* obtidos do exterior para período comparável). E os resultados não se fizeram tardar. Em reunião de 5 de agosto de 1975, fabricantes de máquinas elétricas, reunidos na abinee, resolveram suspender seus planos de investimentos, por não poderem concorrer com as elevadas importações ainda subsidiadas por isenção de gravames e impostos.[29]

25 O bnde parece ter reconhecido a situação salientando em seu relatório de 1975, que 70% de suas aplicações no montante de Cr$40 bilhões se destinam ao apoio da indústria de bens de capital, equipamentos e insumos básicos. (Relatório bnde, 1975, p. 5).

26 Ver lista de referência do Office d'Etudes pour PExportation du Material Eletro-mecanique Français, ano de 1974.

27 Separata firian/orj, 17 de julho de 1975, *loc. cit.,* p. 19.

28 *msm-Notícias,* setembro, 1975, finame, "Deferimentos em oito meses de 1975 igualam o total do ano anterior".

29 Ata da reunião ordinária do Grupo Setorial da ABiNEE-Associação Brasileira da Indústria Eletroeletrônica, de 5 de agosto de 1975.

Quando Wittich Freytag, da Cônsul, aos 66 anos decidiu, equivocadamente, fabricar compressores de frio para geladeiras, item de apreciável peso na pauta das importações brasileiras, o bnde pediu-lhe, para a eventual concessão de recursos necessários a execução de um projeto de interesse nacional, vastas garantias pessoais, incluindo o habitual aval dos familiares. O Conselho Interministerial de Preços, por sua vez, no afã de controlar a inflação, resolveu limitar os preços e os lucros da empresa Cônsul de Joinville, cobiçada pelo cartel internacional da indústria eletro-eletrônica. [30]

Assim acuado, diante da opção habitual, ou seja, entre a falência ou alienação, o velho empresário, cansado, decidiu entregar a sua empresa à Philips, garantindo o emprego de seus 2.300 funcionários. O Governo brasileiro, então, vetou a venda do controle do empreendimento à empresa estrangeira, e Wittich Freytag, perplexo, somente pode reclamar "não é mais com a Cônsul que me estou preocupando, e sim com o Brasil."

[80] Sobre o casa Cônsul — ver também Capítulo Especial.

XIV
As Trading Companies Brasileiras Sinônimo de Futilidade

1. A Morte das Casas Importadoras e Exportadoras

EM 1976 A FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DO ESTADO DE SÃO PAULO VOLTOU A REIVINDICAR DO MINISTRO DO PLANEJAMENTO, SR. REIS VE-LOSO, ESTÍMULOS E RECURSOS ESTATAIS, VISANDO INCENTIVAR A FORMAÇÃO DE *TRADING COMPANY* BRASILEIRAS.

"As empresas industriais começaram a comercializar diretamente com o exterior (...) gerando graves distorções e afastando o comércio de seu papel tradicional,[1] salientou o relatório da fcesp.

Atravessando o Viaduto do Chá, no Coração da Cidade de São Paulo, deparamo-nos com um pomposo edifício, objeto de recente transação imobiliária com uma corretora financeira que pou co mais tarde iria à falência causando manchetes e prejuízos a milhares de investidores.

[1] Ver *Jornal do Brasil,* de 27-3-76, "Memorial da Federação do Comércio do Estado de São Paulo".

Trata-se de ex-edifício-sede da tradicional irf Matarazzo-uma das grandes *trading company* brasileiras que já no fim do século passado estendiam as suas filiais a todas as partes do mundo. No seu exterior ainda lemos os nomes das cidades aonde o empresário Matarazzo mantivera filiais: Osaka (Japão), Antuérpia (Bélgica), Trondheim (Noruega), Londres (Inglaterra), Hamburgo (Alemanha), Nova Iorque (Estados Unidos), Milão (Itália), entre outras.

As rápidas comunicações telegráficas e telefônicas internacionais, aliadas à vasta cartelização[2] do comércio internacional se encarregariam de dar o tiro de misericórdia nas *trading companies*

brasileiras tradicionais,[3] embora não possa haver dúvida que aventureiros astutos ainda intermediam operações de vulto, recorrendo, como parece ser praxe no comércio internacional, ao suborno pa-gável em contas secretas suíças, para obtenção de benefícios excepcionais como isenções de gravames e impostos de importação. [4]

Freqüentemente aliados, o Estado e as corporações multinacionais passaram a controlar o comércio exterior brasileiro, constituindo autênticos corredores de importação, garantindo colocação de produtos do exterior no país, com conseqüente manutenção do nível de emprego das metrópoles.

As antigas *trading companies* brasileiras, acompanhando os sinais dos tempos, ou fecharam ou mudaram de ramo. Em 1967 desapareceu a Cornai, e com ela a Panair do Brasil, com o naufrágio do Grupo Wallace Simonsen — última tentativa de constitui ção de uma agressiva *trading company* brasileira.[5] Em 1967, a Herm Stoltz fechou, após 70 anos, a sua subsidiária de Hamburgo, promotora de muitas e muitas exportações brasileiras. Outras, como a Importadora de Ferragens Belém, James Frederik Clark, Piauí, Casas Bromberg e Theodor Wille, foram reduzidas à insig-nificância ou mudaram de ramo.

[2] J. G. Gribbin — do office of Fair Trading escreve Hausmann Aheard e Hexner, estimaram que, em 1938, 40% do comércio mundial encontrava-se controlado por cartéis; demonstrando como o livre comércio mundial cessara de existir em J. D. Gribbin —• *Review of Export-Cartels.* Experts estimam que atualmente 60 a 70% do Comércio mundial encontram-se rigidamente controlados.

[3] Tão logo as vendas para o Brasil atinjam volume suficiente para manter uma pessoa, as corporações multinacionais normalmente ainda se decidem por abrir uma subsidiária "do Brasil" a fim de melhor controlar as exportações das matrizes, manipulando inclusive os preços de transferência, visando reduzir ao máximo o lucro tributável em escala mundial.

[4] Ver também o jornal *Expressem Stakholm,* de 21 de dezembro de 1975 "45 milhões (de coroas) pagas como suborno "De acordo com os documentos, o dinheiro é dirigido a várias pessoas em diferentes países. Os recebedores são contas bancárias suíças".

[5] Sobre a oomal ver Vinhas de Queiroz, Maurício — *Grupos Econômicos e o Modelo Brasileiro,* pp. 105-116 e relatório do Dep. Herbert Levy da Comissão Parlamentar de Inquérito CPI-do café, 1964.

IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS, DESNACIONALIZAÇÃO E CARTELIZAÇÃO

Ramo	*Participação Patrimônio Líquido de Empresas % (Privada - Estatal - Estrangeira)*			*1974 Importação US$ Milhões*
Siderurgia	20%	67,4%	12,6%	1.534,
Material elétrico	17,4%	--	82,6%	1.300,
Ind. Mecânica	38%	1,7%	60,3%	1.761,
Química e Petroquímica	22,6%	30,1%	47,2%	635,
Fertilizantes	Inexistem levantamentos oficiais			403,
Borracha e derivados	24,4%	7,1%	68,5%	---
Vidro e Cristal	25,8%	--	74,2%	---
Não ferrosos				
Alumínio e Cobre	56,3%	--	43,7%	460,
Sal	30%	--	70%	---
Fumo	0,8%	--	99,2%	---
			Total 1974	6.093,

Comparada à uma importação realizada em 1973 de: US$ 3.360, milhões

OBS: Dados fornecidos pelo Ministro Reis Velloso à CPI-Brasília — Importação, *Boletim do Banco Central.* Outros autores como v Doellmger do IPEA indicam como índices valores mais ele-vados para diversos ramos como por exemplo:

	Nacional	*Estrangeira*
Material elétrico	8,69%	91,33%

2. O Controle dos Supermercados pelas Corporações Multinacionais

Mas não só o comércio exterior passou ao controle das corporações internacionais. As cadeias de lojas e supermercados do Brasil, não obstante possuírem *know-how* apropriado, estão premidas pela discriminação creditícia tradicional à qual está sujeito o empresário brasileiro, passando às mãos de corporações multinacionais. E, assim, enquanto a Eletroradiobrás,[6] com mais de 10.000 empregados e dívidas superiores a 250 milhões constituiu problema de difícil solução para o Governo Federal, outras corporações internacionais, atraídas pelos régios incentivos e tratamento favorecido que o Brasil concede ao investimento estrangeiro realizado com dinheiro brasileiro, movem decidida concorrência predatória à empresa nacional. Carrefour, Makro, British American Tobacco, passaram a dominar as

redes brasileiras de supermercados instituindo assim controle rígido sobre vastos setores da pequena e média empresa nacional.

Todo planejamento estratégico de mercado objetiva o alcance de uma nova situação de monopólio, submetendo o setor econômico almejado, preferivelmente em escala mundial, pelo estabelecimento de dependências que possam ser exploradas em benefício próprio.

Afora cartéis ou domínio de tecnologia, múltiplos procedimentos possibilitam a alcançar o objetivo. As grandes cadeias de lojas e supermercados operando normalmente à beira do Abuso de Poder Econômico,[7] lograram dominar seus fornecedores em regime de absoluta dependência dos vultosos pedidos concedidos ou eventualmente retidos.

Fábricas de camisas, por exemplo, vendendo 80% de sua produção a determinada cadeia de magazines, na verdade se encontram dependentes já que se tornaria demasiadamente oneroso procurar novos clientes. E compradores astutos, reconhecendo esta situação, pressionam os preços de seus fornecedores, em manobra baixista, que freqüentemente acaba por provocar a falência do fornecedor explorado.

"A competição nos impede de explorar o cliente, os sindicatos zelam pelos salários, resta-nos pois tão-somente a possibilidade de explorar o fornecedor", explicou o presidente de uma cadeia de lojas da Alemanha. [8]

E não é outra coisa que acontece com o produtor brasileiro de sapatos, cujo comércio de exportação dominam, por incrível que pareça, *trading companies* do Japão, como Sumitomo e Toyoso-da, servindo de intermediários entre o Brasil e os Estados Unidos.

[6] Ver *Gazeta Mercantil,* "US$ 250 milhões pela Eletroradiobrás" — "Soube-se ainda que o bnde, vai reescalonar a dívida da empresa — aproximadamente 160 milhões".

[7] Ver *Der Spiegel,* Hamburgo.

[8] Arndt, Helmut — *Wirtschaftlichemacht, Tatsachen und Theorien.* p. 92.

3. Calçados e Exportação de Mão-de-Obra Barata

A concordata da indústria de calçados Hauschild S.A., empresa tradicional, fundada há mais de 40 anos em Novo Hamburgo, somente confirmou a crise de calçados do Rio Grande do Sul.[9] "O nosso calçado é vendido em média a US$ 5, o par, ao mercado norte-americano. Já nos Estados Unidos o consumidor final paga por eles duas ou até três vezes mais. Parece que a nossa política de exportação prejudica quem produz e beneficia os que comercializam em outro

país. Quer dizer, nem mesmo o consumidor norte-americano se beneficia com isso", comentou Orlando Mueller, Presidente do Sindicato dos Trabalhadores da Indústria do Calçado de Novo Hamburgo.

O Ministro Mário Henrique Simonsen, por sua vez, declarou, ao negociar uma eventual sobretaxa a ser aplicada nos Estados Unidos à importação de sapatos brasileiros, que ela não atingiria grandemente as exportações brasileiras, porque a mão-de-obra do país "é razoavelmente mais barata do que a dos países concorrentes". E de fato, enquanto o salário médio do operário do setor de calçados gaúchos fora, em fins de 1975, de Cr$ 600,00 — o operário norte-americano ganhara 12 vezes mais do que o brasileiro. Mas quem se beneficia com esta situação? Orlando Mueller explica: "Se a remuneração permanece estática para que os ex portadores possam enfrentar o problema da sobretaxa, os trabalhadores do calçado estariam arcando com o ônus da exportação". E continua: "Não concordamos, não é justo manter a baixa remuneração da mão-de-obra para conservar o preço reduzido da mercadoria." [10] E, à Sumitomo e à Toyosoda, como as outras corporações multinacionais sem vínculo com o Brasil, realmente interessa explorar o baixo índice salarial do país, dele tirando o máximo proveito.

9 Ver *Jornal do Brasil* de 23-3-1976, "Concordata gera problemas no Sul".

10 A situação da indústria de calçados é descrita em reportagem não publicada, da revista *Opinião.* Arquivo do Autor.

XV
Cartéis: Sim ou Não

A existência de cartéis de exportação, afetando os interesses de países em desenvolvimento, não poderá ser negada" — constatou a unctad, organismo das Nações Unidas, em relatório elaborado em Santiago do Chile.[1]

Em fins de 1974, Jean Michel Quattre-point, do prestigioso jornal *Le Monde,* de Paris, conseguiu entrevistar um dirigente da iea, que declarou: "Sim, discutimos questão de interesse comum, como, por exemplo, a forma de enfrentar as freqüentes exigências descabidas e leoninas de compradores. Elaboramos condições gerais de venda e cláusulas de reajustamento comum para os nossos associados." E, justificando ainda o cartel, o dirigente da iea acrescentou: "De fato,

por vezes, também discutimos preços. Não há encontro de empresários em que não se toque nesse tópico de interesse comum. Mas, tudo é uma questão de pesos e medidas". [2]

[1] "That export cartéis affecting the interests of developing countries, exist, cannot te contested", unctad, United Nations Conference on Trade and Development, Santiago, Chile, 13 april 1972, TD-122 Supp. 1-7 janeiro, 1972, *Restrictive Business Practices.*

[2] Ver reportagem "Association ou cartéis c'est Ia question", *Le Monde,* 7 abril, 1975. Posteriormente nenhum outro veículo de comunicação conseguiu entrevistar sociedade secreta da IEA como experimentaria Jocheu Wegener da revista *Der Stern.*

De fato os cartéis não podem ser condenados *a priori.* A legislação brasileira prevê, a exemplo de outras leis antitruste a possibilidade do registro oficial de cartéis de racionalização, que protejam a pequena e média empresa.

A experiência internacional demonstrou ser impossível impedir o surgimento de cartéis, mas é preciso controlá-los e exigir que uma parcela do mercado fique reservado à empresa brasileira, a exemplo da sistemática adotada pelo dac, Departamento de Aeronáutica Civil, em defesa dos legítimos interesses da Varig, ou da sunaman, estabelecendo critérios rígidos para a distribuição das receitas de fretes geradas pelo comércio exterior brasileiro entre armadores nacionais e estrangeiros.

Cabe adotar as armas das corporações multinacionais, organizadas em rígidos cartéis, alocando participação de mercado à empresa nacional *(agreed upon market share).* O mercado brasileiro deverá ser considerado patrimônio nacional, reservado à produção local *(home market protection),* devendo o país ainda negociar a entrada de suas indústrias nos respectivos *pools* de patentes, conforme o fizera com êxito o Japão no período de reconstrução de pós-guerra.

Sobre os infratores das leis antitruste deve recair todo o rigor da lei, multando não somente a sociedade anônima, insensível à punição, mas atingindo, diretamente, como única medida coercitiva eficiente, gerentes, diretores e demais pessoas físicas responsáveis pelos abusos praticados debaixo do manto protetor do suposta anonimato das corporações, conforme recomendou a revista norte-americana *Business Week.* [3] e [4]

[3] "Uma maneira de enfrentar a avalancha de casos de subornos certamente consiste em levar avante alguns bons litígios" *{One way to cope with the glut of payoff cases: "A couple of good strong litigations.")* Stanley Sporkin, da SEC, Security & Exchange Commission — "O Departamento de Justiça (norte-americano) procurará obter penas de prisão por conluio e fixação de preços "Thomas E. Kauper, Antitrust

Div. Justice Department, em "The law closes in on managers", *Business Week,* 10 maio, 1976, pp. 110-116.

4 Sobre a responsabilidade criminal de gerentes e pessoas físicas ver também *Estado de São Paulo* de 9 e 16 de maio de 1976 — "Abuso de poder econômico, Leis que preservam a concorrência protegem consumidor" de Carlos Francisco Magalhães.

— "A lei 1.521 prescreve para os infratores, PESSOAS FÍSICAS, que por si ou como responsável pela empresa cometam o crime ou con travenção multas e também penas privativas de liberdade, algumas bastante severas".

"E não há dúvida que os atuais métodos de investigação científica multinacional permitem detectar procedimentos criminais, mesmo em casos de destruição de provas escritas ou de comunicações meramente verbais", constatara a oecd, Organisation for Eco-nomic Co-Operation and Development em 1976. [5] A ética comercial tradicional dos brasileiros (e tão-somente dos brasileiros) impediu-os até o presente momento de invocar o Código Penal e qualquer outra legislação concernente em defesa de seus legítimos interesses e da Segurança Nacional, contra a desenvoltura dos aventureiros multinacionais e seus *local white help,* ajudantes locais, inocentes úteis, no processo de expropriação e empobrecimento do País.

Mas, a despeito das táticas bem conhecidas de corporações multinacionais e seus gerentes, o Brasil resolveu recorrer ao concurso de membros dos cartéis, cuja finalidade registrada é "assegurar e promover as exportações", não do Brasil, mas, dos Estados Unidos, da Alemanha e do Japão, para aumentar a sua produção de alumínio, aço, fertilizantes, bens de capital, e outros itens mais, pensando que assim poderia mover decidida concorrência às matrizes e aos países industrializados. E as corporações, autênticos cavalos de tróia, resolveram ganhar tempo, negociando. E o Brasil, sem dúvida, ainda continuará por muitos anos a negociar a Siderúrgica de Itaqui, [6] a exploração de bauxita do Rio Trom-betas, [7] as minas de cobre da Caraíba Metais, assim como durante muito tempo negociou os famosos acordos do trigo, que o levariam à inteira dependência das importações, desafogando silos norte-americanos.

Mas foram as potências industriais da Europa que, consciente ou inconscientemente, mais contribuíram para perpetuar o estado de subdesenvolvimento de seus países periféricos, como Portugal, Grécia, Espanha, Itália, Turquia, com graves conseqüências políticas, que hoje constituem verdadeiro pesadelo.

[5] oecd. Organisation for Economic Co-Operation and Development. *Collusive Tendering,* Reoort of the Committee of Rxperts on Restrictive Business Practices,

Paris, 1976, p. 28-29. Ver também publicação oecd, *Participation in Antitrust Proceedings in Member Countries as Amicus Curiae,* Paris 1976.

[6] Ver capítulo sobre o Cartel de Produtos Siderúrgicos.

[7] Ver capítulo sobre Cartel Mundial do Alumínio.

A aplicação indiscriminada de medidas de combate por parte dos trustes e cartéis liquidou todas as iniciativas incipientes locais, permitindo a países como a Alemanha o acúmulo acelerado de reservas, enquanto outros, como a Itália, se endividariam. Mas como não possuía reservas de mão-de-obra suficiente para atender ao fluxo de encomendas que recebera, a Alemanha começou a importar operários, a fim de suprir as suas necessidades de força de trabalho em profissões como lixeiros, ajudantes de obras, que o próprio alemão, ou suíço, ou francês não desejavam mais exercer.

E tudo ia muito bem. O fluxo de operários imigrantes, inclusive brasileiros,[8] cresceu e surgiram guetos de gregos, turcos, portugueses e italianos. Mas sobrevieram as crises da energia e a inflação e, na Alemanha, começou a ocorrer desemprego. E, com o desemprego, manifestou-se o desejo de devolver os imigrantes aos países de origem, cujas indústrias os *export-cartéis* acabaram por destruir. Mas, nem todos puderam ser enviados de volta. As leis da Alemanha não permitem que se desterre quem casou com uma alemã ou lá viveu mais de cinco anos. Restou, pois, um saldo de 1.000.000 de operários estrangeiros enquanto o desemprego da própria juventude alemã aumentava, criando clamor público, fato que, no entanto, pouco interessa aos dirigentes de empresas.

[8] Havia no Brasil escritórios de alistamento em cidades como Blumenau.

XVI
Colonização do País, "Know How' e Desemprego

Não há dúvida de que optando pela dependência em relação às metrópoles, o Brasil se conformou com o subdesenvolvimento perpétuo, o desemprego e a inflação, conseqüências inevitáveis do domínio de vastos setores da economia nacional pelas empresas estrangeiras que vieram recolonizá-la.

"O surto de desenvolvimento teria ocorrido de qualquer maneira", salientou um porta-voz do Banco Lar Brasileiro, filiado ao Chase Manhattan Bank de Nova York, mas ele certamente foi acelerado pela

presença das multinacionais.[1] Um relatório do mesmo banco culpa as corporações internacionais pela atual recessão econômica, salientando "que a redução de crescimento perdurará tão-somente o tempo necessário à redução da dependência brasileira de capitais do exterior". [2] Organizadas em rígidos cartéis, as corporações estrangeiras acabaram por endividar o País, em níveis intoleráveis, o que o forçou, em seguida, a reduzir a sua taxa de crescimento, em meio da recessão, desemprego e miséria.

1 *New York Times,* de 26-1-1976 — "Brazilian Voice Growing Fear of Dominance by Multinacionais" de Jonathan Kandell.

[2] Bancolar — *Trends and Perspectives of the Brazilian Economy,* n.° 10, january 1976, p. 3.

Mas as conseqüências da entrega de vastos setores da economia nacional à gerência de corporações estrangeiras são múltiplas.[3] Pagar em dez anos US$ 279 milhões de dólares à Volkswagen a título de remuneração de capital utilizado para dar trabalho a mais de 153.200 pessoas comprando em 1974 6 bilhões e cento e sessenta e nove milhões de cruzeiros para montar cerca de 500.000 veículos sobre os quais o governo receberá em 1974, cerca de 1 bilhão setecentos e setenta e oito milhões de cruzeiros de impostos certamente não é um preço caro. O preço seja talvez até pouco para obter todo o *know-how* e apoio dessa organização-internacional que chegou mesmo a se preocupar com a exportação de veículos produzidos no País, [4] embora o seu presidente alemão, por ocasião de sua visita a São Paulo, fosse muito claro ao comentar as eventuais possibilidades de exportação da Volkswagen do Brasil.

"Não pouparemos esforços (para ampliar os mercados externos) mas é preciso considerar que eles têm limites claramente definidos, pois não podem chocar-se com os interesses de outras fábricas Volkswagen na Europa".

Mas há outras corporações e outros exemplos. A entrega de um monopólio de fato a uma corporação estrangeira como a Bri-tish American Tobaccp, no setor de fumo, verdadeiras máquinas de arrecadar impostos, já se apresenta mais problemática. A Souza Cruz, realmente foi bem remunerada, tendo para um total investido de 2,5 milhões de dólares remetido nos últimos dez anos US$ 82,3 milhões ao exterior.[5]

A Firestone, fábrica de pneus, condenada por abuso de poder econômico, investiu no Brasil, 4,1 milhões de dólares e expatriou 50,2

milhões[6] que certamente poderiam ter sido economizados, se houvesse apoio ao desenvolvimento da "Fábrica de Pneus Brasil", falida há anos.

[3] *Thus$_y$ Braz.il can be expecíed to maintain a posture of groth restraint only so long as is necessary to reduce its dependance of externai capital flows"* A dívida externa atingiria em 1978 US$ 48 bilhões, da acordo com um estudo realizado pela IBM, e o Federal Reserve Board dos Estados, Unidos já alertou os grandes bancos comerciais norte-americanos sobre os empréstimos excessivos concedidos a países em desenvolvimento. *Gazeta Mercantil,* 12 de fevereiro de 1976, "Em busca de US$ 8,1 bilhões".

[4] *Jornal da Tarde,* Reportagens de 17-11-1973, "As multinacionais nos custam muito barato".

[5] *O Estado de São Paulo,* de 13-3-1976, sobre a visita de Sçhmuekefr.

6 Dados levantados pela CPI-Multinacionais, Brasília. Ver também discurso do Deputado Alencar Furtado, Câmara dos Deputados — Brasília, 11-5-1976 e *Folha de São Paulo,* de 12-5-1976 "Setor político não deve pagar pelos erros econômicos afirma Furtado".

Um estudo recente realizado pela Secretaria Geral do Ministério das Comunicações demonstra um outro aspecto do problema. Comentando a dependência tecnológica ele salienta que "foram despendidos inúmeros esforços nesse sentido (de eliminar gradativamente a alta dependência do Brasil em quase todos os setores da indústria) através de concessões de benefícios, incentivos fiscais e apoio financeiro, sem resultados substancialmente positivos." E continua o estudo: "Não houve, no entanto, a fixação local da tecnologia, sem a qual continuaremos na dependência total de seu detentor, ainda que fabricado localmente o produto (como o automóvel). Essa tecnologia, se retirada por qualquer motivo, determina a suspensão total da fabricação do produto, invalidando qualquer esforço governamental de incentivo à indústria respectiva". [7] E o Brasil apoiou o seu desenvolvimento em corporações multinacionais cujo segredo foi o controle da tecnologia através dos *pools* de patentes e do combate aos possíveis concorrentes, assim como as antigas potências mundiais mantiveram dependentes as suas colônias, impedindo a formação de quadros que porventura pudessem futuramente dirigir nações emergentes como o Zaire, Angola e Moçambique e outras nações africanas, que hoje não possuem o quadro mínimo de médicos, engenheiros e administradores, indispensáveis à organização de um Estado-nação.

O *know-how* não se transfere por contrato de licença. Adquire-se em trabalho árduo nas salas de desenho e oficinas de trabalho, e os

ingleses já em 1945 questionaram a sabedoria da indiscriminada busca de licenças da fabricação, alegando ser melhor forçar empresas britânicas a despenderem esforços próprios no desenvolvimento de tecnologia independente. [8]

7 "índice de Nacionalziação" Estudo realizado por Edson Tito Canto, Ministério das Comunicações — Secretaria Geral.

[8] U.K. Board of Trade. — *Survey of International Cartéis and Internai Cartéis,* 1944/1946 — Results of the Survey, p. XLVII.

A simples aquisição de projetos prontos para execução nos pode levar a um problema político futuro, de graves conseqüências. O Brasil está gastando volumosos recursos em educação de sua juventude, enquanto o mercado de trabalho futuro dos engenheiros mecânicos, eletricistas, técnicos eletrônicos se encontra controlado pelas corporações multinacionais, que normalmente se abstêm de contratar projetistas, gerar, ou mesmo fixar tecnologia no País.[9] O Brasil futuro terá, pois, mercado de trabalho para engenheiros de operação e manutenção, jamais, no entanto, para engenheiros-projetistas que constituirão, desde formados, vasta reserva de proletariado acadêmico.

Reconhecendo este problema, países como o Japão, os Estados Unidos e a França nunca permitiram que fossem alienadas as suas indústrias estratégicas, assim como o chanceler alemão Hel-mut Schimid declarou, por ocasião da venda de algumas ações da Mercedes Benz ao Kuwait que a Alemanha toleraria a aquisição de cervejarias e indústrias de importância estratégica reduzida, sabendo no entanto, impedir a venda de empresas de ponta, como a kwu, Kraftwerkunion, produtora de usinas atômicas.[10]

O esquema de divisão internacional do trabalho reservou ao Brasil até o presente momento a função de mercado regulador de oferta e produção e fornecedor de mão-de-obra barataj O Sr. Ellis, funcionário da beama, entidade patronal inglesa ligada ao cartel de Indústria Elétrica, interpelado sobre atividades predatórias, explica o motivo: "Os alemães o chamam de *Realpolitik.* Onde se situaria o preço do petróleo e das demais matérias-primas, se todos os países alcançassem o nosso estado de desenvolvimento e consumo." E assim o Brasil dominado, exporta sapatos a salários de fome, a fim de poder pagar a importação de instalações hidroelétricas, vagões ferroviários, garantindo empregos às metrópoles e mantendo ociosas e subdesenvolvidas as suas indústrias próprias. [11]

[9] Gundy, Leo, *Catch-as-catch-can* (The ugiy american Businessman in Europe) p. 182ss. "Contratos de licença existem para serem rompidos. Introduzido o produto, exige-se a entrega da fábrica licenciada." "Fornecimento de tecnologia em doses homeopáticas mantém dependentes o licenciado", *op cit.,* pp. 205-206.

[10] Considerando intolerável o domínio da indústria francesa de telecomunicações por corporações cartelizadas como ITT e Ericsson, o presidente Giscard d'Estaing determinou que a França somente encomendaria equipamentos a empresas sob controle francês, forçando, assim as empresas a se associarem à CSF francesa. *Business Week.*

[11] Ronald Müller comenta sumariamente as atividades de corporações multinacionais "Pobreza é o produto", "Poverty is the product", *Foreign Policy,* Washington.

E assim, com o objetivo de manter a mão-de-obra brasileira competitiva em relação a países de miséria perene, como a Índia, e assegurando ao mesmo tempo nível de vida condizente aos gerentes de corporações internacionais, verdadeiros procônsules de interesses alheios, foi necessário aumentar a concentração de renda e a mortalidade infantil, a subnutrição, e a doença e a miséria de vastos setores de nossa população. A eliminação da iniciativa privada nacional criou uma classe abastada de burocratas, gerentes de empresas estatais e financeiras aos quais se aliam os *gauleiter* das corporações multinacionais, cujas aspirações se voltam ao acompanhamento do padrão de vida das metrópoles. Aos poucos, empresários nacionais, espécie em extinção, que sobrevivem à discriminação tradicional, à perseguição e às medidas de combate de extermínio dos cartéis, somente resta um conselho: "Vendam suas empresas pelo preço que ainda puderem obter, tornem-se gerentes". A outros setores da vida nacional, no entanto, não se apresenta esta opção e os seus níveis de remuneração não acompanham a (bonança salarial dos gerentes privilegiados, fato que se reflete nas origens cada vez mais humildes dos quadros das Forças Armadas, uma vez que a carreira militar pouco ou nenhum atrativo financeiro oferece à juventude *dorê* educada no exterior.

Ao País atualmente poucas alternativas sobram. Cabe reduzir gradualmente a níveis compatíveis com a segurança nacional, o controle estrangeiro exercido em todos os níveis de nossa vida, desde o condicionamento ao consumo da mente infantil através dos atrativos do "País do Malboro" apresentado na televisão, ao controle da tecnologia e das eventuais alavancas de desestabilização dos suprimentos, ou seja, de peças e materiais vitais à manutenção da vida econômica da nação. O país certamente pagará um preço elevado por

querer iniciar um desenvolvimento próprio, mas este preço será inferior ao atualmente pago. Não cabe hostilizar o capital estrangeiro, que sempre será benvindo, e que elevada contribuição ainda pode trazer ao progresso do País. Urge, isto sim, colocar sua contribuição nos devidos termos, reduzir sua influência em todos os setores invertendo a situação atual, mediante favore-cimento de iniciativas brasileiras, como simples medida de segurança nacional, certamente afetada no presente estágio, no qual representantes de corporações multinacionais já controlam os mais vastos setores de nossa vida econômica e política.

O medo perante a atuação irresponsável de corporações gigantes se alastra pelo mundo, alarmando até o Senado norte-americano. "Em 1990 (ou em outra data orwelliana) algumas poucas (200? 300? 500?) corporações gigantes controlarão a vida econômica do mundo. Esta previsão... resume bem os receios de vastos setores da opinião mundial sobre o surgimento final de corporações multinacionais como força de atuação econômica possivelmente irresponsável, além do alcance das leis nacionais".[12]

O controle da força incontida das corporações multinacionais e dos cartéis se impõe não só por razões do desenvolvimento econômico ou de justiça social, mas também pelo bem da liberdade individual de cada homem. Sem medidas concretas e urgentes de apoio à iniciativa e a produção local, somente resta uma pergunta a fazer.

"De quê e como viverão as gerações brasileiras futuras"?

12 "The final emergence of the MNCs as an at least potentially úrres-ponsible economic power center beyond the reach of national law" em U.S. Senate. *Implications of Multinational Firms for World Trade and Investmnt and for U.S. Trade and Labor.* Report to the Committee on Finance of the United States Senate, Committee cn Finance. U.S. Government Printing Office, Washington 1973 p. 133.

BIBLIOGRAFIA

Arndt, Helmut — *Markt und Macht,* J. C. B. Mohr (Paul Sie-beck), Tuebingen, 1973.

Arndt, Helmut — *Wirtschaftliche Macht* (Tatsachen und Theo-rien). Verlag C. H., Beck München, 1974.

Baer, Werner — *A industrialização e o desenvolvimento econômi-co do Brasil,* 2.ª ed., Editora da Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 1975.

Baer, Werner — *The Development of the Brazilian Steel Industry,* Vanderbilt University Press, Nashville, 1969.

Bertero, Carlos Osmar — Drugs and Dependency in Brazil — *An Empirical Study of Dependency Theory, The Case of the Pharmaceutical Industry,* Cornell University, 1972, University Microfilms.

Branco, Catullo — *Energia Elétrica e Capital Estrangeiro no Brasil,* Editora Alfa Omega, São Paulo, 1975.

Barber J. Richard — *Empresas Multinacionais, Poder-Economia, Estratégia,* Editora Atlas S.A., São Paulo, 1972.

Canedo de Magalhães Guilherme A. — *O Abuso do Poder Econômico, Apuração e Repressão* — Legislação e Jurisprudência, Editora Artenova, Rio de Janeiro, 1975.

Cilingirogly, Ayhan — *Manufacture of Heavy Electrical Equipment in Developing Countries,* World Bank Staff Occasional Papers, International Bank for Reconstruction and Development, Washington, 1969.

Clarfield, Kenneth/Jackson, Stuart/Keefe, Jeff/Noble, Michaele Ann Ryan, Patrick — *Eight Mineral Cartéis,* The new challenge to industrialized nations, McGraw-Hill Publication Company, New York, 1975.

Delius, Friedrich Christian — *Unsere Siemens Welt, Eirie Festschrift zum 125 jaherigen Bestehen des Hauses S. Pro-zess-Ausgabe,* Rotbuch Verlag, Berlin, 1975.

Edwards C. D. — *Cartelization in Western Europe,* Policy Research Study, Externai Research Staff, Bureau of Intelligen-ce and Research, U.S. Department of State, Washington D.C. June 1964.

Epstein, Barbara — *Politics of Trade in Power Plant,* Trade Policy Research Center, s./l.p., London, 1971.

Fajnzylber, Fernando — *Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados* (Análise da Experiência Brasileira), ipea/inpes, Rio de Janeiro, 1971.

Fiechter, Georges Andrés — *O Regime Modernizador no Brasil — 1964/72.* Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 1974.

Furtado, Celso — *O Mito do Desenvolvimento Econômico,* Ed. Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1974.

Gailbraith, John Kenneth — *Die moderne Industriegesellschaft,* Droemer Knaur, Muenchen/Zuerich, 1968, título do original *(The New Industrial States).*

Gailbraith, John Kenneth — *Economics and the Public Purpose*, Houghton Mifflin Company Boston, 1973.

Gasparian, Fernando — *Em Defesa da Economia Nacional,* Ed. Saga, Rio de Janeiro, 1966.

Glismann, Hans H. — *Wettbewerbsbeschrànkende Absprachen im Aussenhandel,* Kieler Studien, Institut fuer Weltwirtschaf an der Universitãt Kiel, Herausgegeben von Herbert Giersch. J.C.B. Mohr (Paul-Siebeck) Tübingen, 1975.

Gouvêa Vieira, José Maria — *O Capital Estrangeiro no Desenvolvimento do Brasil,* Editora Difel, São Paulo, 1975.

Gundy, Leo — *Catch as catch can. Der amerikanische Businessman in Europe,* Seewald Verlag Stuttgart, 1975 (Titulo do original *The Ugly American Businessman in Europe).*

Hayter, Teresa, *Ayuda e Imperialismo,* Editorial Planeta, Barcelona, 1972.

Hellmann, Rainer — *Kontrole der multinationalen Unternehmen*, Nomos Verlags: gesellschaft, Baden-Baden, 1974.

Jacobi, Ingo v. — *Direktinvestitionen und Export,* Veroeffentlichung des HWWA — Institut fuer Wirtschaftsforschung, Hamburg, 1972.

Jenny, Frederic e Weber, André Paul — *La concurrence dans les Economies Occidentales, Theorie, Pratique e Politique,* Manuscrito, outubro, 1975, publicação prevista para maio, 1976, Paris.

Josephson, M. — *The Robber Barrons,* Harcourt Brace & World New York, 1962 2nd ed.

Kocka, Juergen. — *Unternehmensverwaltung und Angestelltenschaft am Beispiel Siemens, 1847-1914,* Ernst Klett-Verlag Stuttgart, 1969.

Koopmann, Georg/Volker Bethke — *Multinationale Unternehmen und Entwicklungslaender,* Interessenkonflitkte und Verhandlungspositionem Veroeffentlichungen des HWWA Institute fuer Wirtschaftsforschung, Hamburg, 1975.

Kronstein, Heinrich — *The Law of International Cartéis,* Cornell University Press, Ithaca and London, 1973.

Kuczynski J. — *Die Geschichte der Lage der Arbeiter unter dem Kapitalismus,* Akademieverlag, Berlin 1969.

Levinson, Charles — *Wirtschajtskrise und multinationale Konzerne,* Rowohlt Taschenbuch Verlag Gmbh, Reinbek bei Hamburg, 1974.

Levinson, Charles — *Valium zum Beispiel, Die multinationalen Konzerne der pharmazeutischen Industrie,* Rowohlt Taschenbuch Verlag Gmbh, Reinbek bei Hamburg, 1974.

Levinson, Jerome e Onís, Juan de — *The Alliance that lost its ivay (A Criticai Report on the Alliance for Progress).* A Twentieth Century Fund Study, Quadrangle Paperback Edi-tion, s./l.p. 1972.

Liefmann, Robert — *Kartelle und Trusts,* Ernst Heinrich Moritz, Stuttgart, 1922.

Lewinsohn, Richard — *Trustes e Cartéis, Suas Origens e Influências na Economia Mundial,* Edição da Livraria do Globo, Rio de Janeiro, 1975, título do original (Trusts et Cartéis dans Teconomie mondiale).

Lima Medeiros — *Petróleo, Energia Elétrica, Siderurgia: a luta pela emancipação.* Um depoimento de Jesus Soares Pereira sobre a Política de Getúlio Vargas, Editora Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1975.

Macedo Soares Guimarães, J. C. de — *Marinha Mercante no Brasil* (Uma Opinião), Livr. Francisco Alves, Rio de Janeiro, 1969.

Macedo Soares Guimarães, José Celso de — *Transportes no Brasil* (suas grandes metas), Arte/AG Comunicação Visual, Arquitetura Ltda., Rio de Janeiro, 1976.

Malpica S. S. Carlos — *El mito de Ia ayuda exterior,* Francisco Moncloa Editores S. A., Lima, 1967.

Markert Kurt — *Zur gegenwaertigen Situation der Exportkartelle,* Aussenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, Heidelberg, Jahrgang 16, 1970, pp. 99-107.

McCann, Thomas. — *An American Company, The Tragedy of United Fruit,* Crown Publishers, Inc., New York, 1976.

Medina, Rubem — Desnacionalização: *Crime contra o Brasil?* Ed. Saga, Rio de Janeiro, 1970.

Michels, Rudolf K. — *Cartéis, Combines and Trusts in Post-War Germany,* Columbia University Press, New York, 1928.

Michin, S. S. — *Processo de Concentração de Capital no Brasil,* Ed. Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 1973.

Ministério do Planejamento e Coordenação Geral — ipea — *A Industrialização Brasileira* (Diagnóstico e Perspectivas). Doe. ipea n.° 4, Rio de Janeiro (mimeog. versão, preliminar).

Mirow, Kurt Rudolf — "Nach dem Gesetz der Woelfe — Das Welt Elektro-Karteü" em *Kartelle in der Marktwirtschaft,* Rororo Aktuell, Nr. 5 Reinbek bei Hamburg, 1976.

Mirow, Kurt Rudolf — *"Die Düngemittelkartelle, Brasilien,* ist *nur ein Beispiel"* em *Welthungerkatastrophe und Agrarpolitik* — Rororo Aktuell, Nr. 3 Reinbek bei Hamburg, 1975.

Mirow Roland, *Importsubstitution und Direktinvestitionen in Brasilien,* (nach 1945), Tese, Berlim, 1973.

Mirow, Dr. Michael — *Die Kybernetik ais Grundlage einer allgemeinen Theorie der Organisation,* Verlag Dr. Th. Gabler, Wiesbaden, 1969.

Moniz Bandeira — *Presença dos Estados Unidos no Brasil,* 2.ª ed., Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 1973.

— *Cartéis e Desnacionalização* — A experiência brasileira 1964/1974. Ed. Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 1975.

Müller, Ronald y Morgenstern, Richard — "Efectos de las corporaciones multinacionales sobre Ia balanza de pagos de los países subdesarollados; una análisis econométrica de Ia de-terminación de los precios de Ias exportaciones", in *El Trimestre Econômico,* México, vol. XLI (3), n. 163, julio-septiembre, 1974.

Mueller, Ronald & Barnet, Richard j. *Poder Global.* A força incontrolável das multinacionais, Distribuidora Record. Rio de Janeiro, 1976.

NACLA, NORTH AMERICAN CONGRESS ON LATIN AMERICA: — *WEIZEN AIS WAFFE* ROWOHLT TASCHENBUCH VERLAG GMBH, REINBEK BEI HAMBURG, 1976.

Nawrocki, Joachim — *Komplott der ehrbaren Konzerne.* Hoffmann und Campe Hamburg, 1973.

Pereira, Osny Duarte — *Multinacionais no Brasil* (Aspectos Sociais e Políticos), Ed. Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 1974.

Perlo, V. — *El Império de Ias Altas Finanzas,* Ed. Platina Buenos Aires, 1962.

Quatrepoint, Jean-Michel/Jacques Jublin. — *French Ordinateurs,* de Taffaire à 1'assassinat du Plan Calcul, Editions Alain Mo-reau, Paris, 1976.

Queiroz, Maurício Vinhas de — *Grupos Econômicos e o Modelo Brasileiro.* Tese de doutorado apresentada ao Departamento de Ciências e Letras da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, Brasília, 1972 (mimeog.).

Ramos Herberto — *A Multinacional diante da Justiça Brasileira* Recife, 1975.

Raeuschel, Juergen — *Die Basf,* Zur Anatomie eines Multinatio-

nalen Konzerns, Pahl Rugenstein, Koeln, 1975. Sampson, Anthony. — *The Seven Sisters,* Bantam Books Inc. New York, 1976.

Suzigan, Wilson, Ponelli, Regis, Horta, Maria Helena T. T. e Lodder, Celsius A. — *Crescimento Industrial do Brasil* (Incentivos e Desempenho Recente). Coleção ipea n.° 26. Rio de Janeiro, 1974.

Tendler, Judith — *Electric Power in Brazil,* Entrepreneurship in the Public Sector, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1968.

The Boston Consulting Group, *On Experience, Perspectives.* The Boston Consulting Group Inc, Third Printing 1972.

Valente, Murillo Gurgel — *A Política de Transportes Marítimos do Brasil* (Crônica de uma Batalha). Ministério dos Transportes, Serviço de Documentação s./l.p., s./d.

Vilas, Carlos Maria e Silva, Oscar, *Las empresas multinacionales,* Cuadernos de Crisis, n.° 23, Buenos Aires, 1975.

Viner, Jacob. — *Dumping: A Problem in International Trade,* Augustus M. Kelley Publishers, New York, 1966.

Wallraff Guenther — *Neue Reportagen, Untersuchungen und Lehrbeispiele,* Rowohlt Taschenbuch Verlag Gmbh, Reinbek bei Hamburg, 1974.

Wallraff, Guenter — *13 unerwünschte Reportagen,* Rowohlt Taschenbuch Verlag Gmbh, Reinbek bei Hamburg, 1975.

FONTES IMPRESSAS — RELATÓRIOS OFICIAIS

ABINEE, ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA ELETROELETRÔNICA, I CONGRESSO BRASILEIRO DA INDÚSTRIA ELETROELETRÔNICA, SÃO PAULO, 1.° DE NOVEMBRO, 1975.

ABINEE, ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA ELETROELETRÔNICA —. *ANUÁRIOS DA INDÚSTRIA ELETROELETRÔNICA DO BRASIL,* 1968-1975, SÃO PAULO.

ABDIB, ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA PARA O DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA DE BASE, RELATÓRIOS ANUAIS DE DIRETORIA PARA OS ANOS 1971-1975, SÃO PAULO E *ANUÁRIOS 1974, "A POLÍTICA DE BENS DE CAPITAL",* SETEMBRO, 1972.

Anual Reports on Competition Policy in oecd Member Countries, Paris 1974 e 1975 — oecd Organisation for Economic Co-Operation and Development.

Associação Brasileira de Produtores de Fibras Artificiais e Sintéticas, Relatório Anual, 1974-1975.

Associação Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose, Relatórios Estatísticos 1974 (Resumo), São Paulo.

Banco Lar (Chase Manhattan) *Trends and Perspectives of the Brazilian Economy* n.°s 10 e 11, Rio de Janeiro, 1976.

BNDE-ABDIB-IPEA — Setor de Produção de Bens de Capital (Síntese da Pesquisa), Tecnometal — Estudos e Projetos Industriais S. A., s./cp., s./l. s./d.

BNDE — BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, RELATÓRIOS ANUAIS DE DIRETORIA, ANOS 1974-1975, RIO DE JANEIRO E *OPERAÇÕES DE SUBSIDIÁRIAS,* 1975.

BNDE *NOTÍCIAS* — BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, DO N.° 1 A 37, RIO DE JANEIRO.

Bundeskartellamt, *Bericht des Bundeskartellamtes ueber seine Toe-tigkeit* im Jahre ... Deutscher Bundestang Bonn:

1970 Drucksache 6/2380 vom 11 Juni 1970
1971 Drucksache 6/3570 com 19 Juni 1972
1972 Drucksache 7/986 vom 5 September 1973
1973 Drucksache 7/2250 vom Juli 1974
1974 Drucksache 7/3791 vom sem data
1975 Drucksache 7/5390 vom 16 Juni 1976.

Bureau of Competition Policy — Ottawa .Canada

"*Canada and International Cartéis, An Inquiry into the Nature and Effects of International Cartéis and other Trade Combi-nations",* Ottawa, 1945.

"Manufacture, Distribution and Sale of Electrical Wire, and Cable Products", 1953.

"Production, Manufacture, Sale and Supply of Electric Lamps and Related Products" The, 1971 Report was Followed by a trial on criminal charges (1971). Anual Report for the Year Ended March 31, 1975.

Cardoso, Silvando da Silva — *Indústria Mecânica Brasileira,* Padrões de Comportamento das Empresas Nacionais e das Multinacionais, bnde — Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico.

Dun's Review, *The Flourishing Cartéis They were fixing prices and sharing markets long before the oil boycott,* Jean Skinner

Ross, London, 1976.

Eletrobrás, Centrais Elétricas Brasileiras S. A., Relatórios anuais de diretoria 1968-1975.

OECD ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT REPORTS OF THE COMMITTEE OF EXPERTS ON RESTRICTIVE BUSINESS PRACTICES, PARIS.

Refusal to Sell, 1969.

Market Power and the Law, 1970.

Aggregated Rebate Cartéis, 1972.

Restrictive Business Practices Relating to Patents and Licences, 1972.

Export Cartéis, 1974.

Mergers and Competition Policy, 1974.

Collusive Tendering, 1976.

Participation in Antitrust Proceedings in Member Countries as Amicus Curiae, 1976.

UNCTAD, UNITED NATIONS CONFERENCE OU TRADE AND DEVELOPMENT. *DEBT PROBLEMS OF DEVELOPING COUNTRIES,* NEW YORK, 1972-1974. *RESTRICTIVE BUSINESS PRACTICES* STUDIES ON THE UNITED KINGDOM OF GREAT BRITAIN AND NORTHERN IRELAND, THE UNITED STATES OF AMERICA AND JAPAN, NEW YORK, 1974.

International trade in cotton textiles and the developing countries: problems and prospects, New York, 1974.

Debt problems of developing countries. New York, 1975. *International subcontracting arrangements in electronics between developed market-economy countries and developing countries,* New York, 1975.

An international code of conduct on transfer of technology, New York, 1975.

Indústria de Máquinas e Equipamentos. Convênio bnde-fgv, vol. 1, s./c.p. s./l.p., 1974.

Kommission fuer Entwicklungsfragen der Universitaet Zuerich Zentrum — Periphere, Schweiz Brasilien, Eine Dokumenta-tion zu den Schweizerisch — Brasilianischen Beziehungen.

ODEMEF — OFFICE D'ETUDE POUR L'EXPORTATION DU MATERIEL ELECTRO-MECANIQUE FRANÇAIS, RELATÓRIO ANUAL, 1974.

Práticas Comerciais Restritivas — Ministério da Indústria e do Comércio, Revista da Propriedade Industrial n.° 117, de 09 de agosto de 1973.

Programa Estratégico de Desenvolvimento, Diretrizes de Governo, Ministério do Planejamento e Coordenação Geral, julho, 1967.

Programa de Pesquisas e Desenvolvimento de Fertilizantes no Brasil, Grupo de Fertilizantes da finep, junho 1975. Publicação da Associação Nacional de Difusão de Adubos, anda.

Pronunciamento do Sr. Ministro da Fazenda na Sessão extraordinária dos Conselhos da firjan/cirj, Rio de Janeiro, 17 de julho de 1975, Separata de Informativo Semanal.

Relatório da cpi — Comissão Parlamentar de Inquérito — para investigar o comportamento e as Influências das Empresas Multinacionais e do Capital Estrangeiro no Brasil, Brasília* 1975. arena e mdb, Manuscrito e relatório final, *Diário Oficial,* 1.° de julho de 1976, Supl. 79.

República Argentina, Câmara dos Deputados, Diários e Sessiones. 7.ª reunião, 6 de junho de 1974, onde estão resumidas as principais conclusões da comissão investigadora, e remete à publicação especial em vários volumes: cf. alguns extratos na *Realidad Econômica* (Buenos Aires) Nos. 19-20, novembro-dezembro de 1974. pp. 112-180: foetra, Federação de Operários e Empregados Telefônicos da República Argentina. Denuncia los Contratos com Empresas Multinacionales (Buenos Aires sem data).

Report of the Federal Trade Commission on International Electrical Equipment Cartéis — United States Government Prin-ting Office, Washington, 1948.

Report of the Federal Trade Commission on the Copper Industry, Government Printing Office, Washington, 1947.

Report of the Federal Trade Commission on International Steel Cartéis, Government Printing Office, Washington, 1948.

Report of the Federal Trade Commission on International Phosphate Cartéis, Government Printing Office, Washington, 1946.

Federal Trade Commission, *Economic Report, Webb-Pomerene Associations Staff Report to the Federal Trade Commission,* Government Printing Office, Washington, 1967.

The Monopolies and Restrictive Practices Commission Reports, Ker Majestys Stationary Office London.

"Report on the Supply of Electric Lamps" n.° 289, 1951.

"Report on the Supply of. Insulated Electric Wires and Càbles" n.° 209, 1952.

"Report on the Supply of Electronic volves and cathode ray tubes" n.° 16, 1956.

"Report on the Supply and Exports of electrical and Allieds Ma-

chinery and Plant" n.° 42, 1957. *"Second Report on the Supply of Electric Lamps,* (Parte I and II) n.° 4 1968.

"(A) Report on the Supply of Primary Batteries" 1, 1974.

"Report on the Supply of Man-Made Cellulosic Fibres" n.° 130, 1968.

"Report on the Supply of Chemical F ertilisiers" n.° 267, 1959.

United Nations, *Economic Survey of Latin America,* New York, 1973.

United Nations, *Review of international trade and development,* New York, 1973.

U. K. Board of Trade: — Survey of International Cartéis and Internal Cartéis, 1944/1946, 2 volumes, London, released september 1976.

U. S. Senate — *Electric Power Industries, Supply of Electrical Equipment and Competitive Conditions,* Report, Government Printing Office, Washington, 1928.

U. S. Senate — *Cartéis and National Security* — Report from the Subcommittee on War Mobilization to the Committee on Military Affairs, Government Printing Office, Washington, 1944.

U. S. Senate — *Interlocks in Corporate Management* — A Staff Report to the Antitrust Subcommittee, (Subcommittee n.° 5) of the Committee on the Judiciary, House of Representatives, U. S. Government Printing Office, Washington, 1965.

U. S. Senate — *Economic Concentration* — Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, U. S. Government Printing Office, Washington, 1969.

U. S. Senate — *United States Policies and Programs in Brazil* Hearings before the Subcommittee on Western Hemisphere Affairs of the Committee on Foreign Relations, may 1971, U. S. Government Printing Office, Washington, 1971.

U. S. Senate — *Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for U. S. Trade and Labor* — Report to the Committee on Finance of the United States Senate and its Subcommittee on International Trade. Committee on Finance, U. S. Government Printing Office, Washington,

U. S. Senate — *International Aspects of Antitrust Laws* Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, Session on the present state, current theory and trends of international antitrust laws, octo-ber 1973, april-may 1974, U. S. Government Printing Office, Washington, 1974.

U. S. Senate — *The Overseas Private Investment Corporation Amendments Act,* Report of the Committee on Foreign Relations, U. S. Government Printing Office, Washington, 1974.

U. S. Senate — *The International Petroleum Cartel, The Ira-nian Consortium and U. S. National Security* Report prepa-red for the use of the Subcommittee on Multinational Corpo-rations of the Committee on Foreign Relations, U. S. Government Printing Office, Washington, 1974.

U. S. Senate — *Multinational Corporations and United States Foreign Policy,* Hearings before the Subcommittee on Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations, Second Session on Multinational Petroleum Companies and Foreign Policy, Part 4/5/6. U. S. Government Printing Office, Washington, 1974.

U. S. Senate — Mueller, Fritz Williard — Newfarmer, Richard — *Multinational Corporations in Brasil and México, Struc-tural Sources of Economic and Non-economic Power* Subcommittee on Multinational Corporations, U. S. Government Printing Office, Washington, 1975.

U. S. Senate — *Multinational Corporations and United States Foreign Policy, Political Contributions to Foreign Government* Hearing before the Subcommittee on Multinational Corporations of the Committee on the Foreign Relations, U. S. Government Printing Office, Washington, 1976.

Documentos Inéditos

Office of Military Government for Germany (U. S. Decarteliza-tton Branch), *Germany's major industrial combines,* restric-ted paper, 1948.

Gribbin, J. D.: *Review of Export Cartéis* Report of the Commit-tee of Experts on Restrictive Business Practices, oecd 1974, London, 1975.

Epstein, Barbara — Mirow, Kurt Rudolf *Impact on Developing Countries of Restriticve Business Practices of Multinational Companies in the Electrical Equipment Industry, A Case Stu— dy on Brasil,* unctad, United Nations Conference on Trade and Development, New York, Genebra, 1977 (Unctad Agree-ment n.° 154/75).

Depoimentos prestados perante a CPI Multinacionais Câmara dos Deputados, Brasília

Azurza Ugarte, José Manuel Bardella, Cláudio Costa Santos, Manoel da Gomes de Oliveira, Adilson Haddock-Lobo, Maurício Mirow, Kurt Rudolf Moreira Barbosa, Wilkie Moutinho Durazzo, Salvador Nigro, Mário João Villares, Paulo.

PERIÓDICOS
(Jornais, Revistas, Boletins e Anuários)

Anuário da Indústria Eletroeletrônica do Brasil, 1970-1976 — abinee, São Paulo.
Anti-Trust Boletim, Federal Legal Publications Inc. — New York 1973-1976.
Anuário Banas Industrial e por Setores, São Paulo 1962-1976. Boletim do Banco Central do Brasil, 1976 vol. 1.
Business Week, New York, 1973-1976. *Crítica* — Rio de Janeiro 1974-1975. cdi — Conselho de Desenvolvimento Industrial Relatório Anual 1974-1975.
Construção Pesada, 1976.
Der Spiegel, Hamburg, 1968-1976.
Deutsche Zeitung, Stuttgart, 1975.
Deutsches Allgemeines Sonntagsblatt, Hamburg, 1974.
Diário Oficial, Brasília, 1970-1976.
Die Welt, Hamburg, 1975.
Dirigente Industrial, São Paulo, 1970-1976.
ETZ - Elektro Technische Zeitschrift — Darmstadt 1970-1976.
Electrical Week, New York, 1975-1976.
Financial Times, London, 1975-1976.
Frankfurter Allgemeine Zeitung, Frankfurt, 1974.
Folha de São Paulo, São Paulo, 1975-1976.
Foreign Policy, Washington, 1973-1974.
Gazeta Mercantil, São Paulo, 1975-1976.
Jornal do Brasil, Rio de Janeiro, 1966, 1968, 1972-1975.
Jornal da Tarde, São Paulo, 1974-1976.
Le Monde, Paris, 1974-1975.
Máquinas e Metais, São Paulo, 1970-1974.
New Yorker, New York, 1974.
Neue Zürcher Zeitung, Zurich, 1974-1976.

Negócios em Exame, 1975-1976.
Opinião, Rio de Janeiro, 1973-1976.
O Estado de São Paulo, São Paulo, 1973-1976.
O Globo, Rio de Janeiro, 1974-1976.
O Mundo Elétrico, São Paulo, 1964-1976.
Projeto, 1976, Editora Abril, São Paulo.
"Quem é Quem na Economia Brasileira", Ed. especial de *Visão,* São Paulo, 1969-1975.
Revista *Crisis,* Buenos Aires, 1976.
Revista *Ciências Nuevas,* Buenos Aires, 1976.
Relatório Reservado, Rio de Janeiro, 1975-1976.
Revista *Eletricidade,* São Paulo, 1973-1976.
Süddeutsche Zeitung, München, 1974-1976.
The Economist, Londres, 1975.
The Japan Economic Journal, Tóquio, 1967-1976.
The Times, London, 1975. *Trend Wien,* 1974.
Tagesanzeiger Zurich, 1974-1976.
Veja, São Paulo, 1974-1976.
Visão, São Paulo, 1973-1976.
Veckans Affarer, Stokholm, 1976.

DOCUMENTAÇÃO PRIMÁRIA

1 — Atas do Processo, Interrogatório e decisão, outubro de 1970, London, The Associated Transformer Manufacturers Agreement, Royal Courts of Justice, in the Matter of the Restrictive Trade Practices Act.

2 — United States of American Plaintiff (Anti-Trust-Division, U.S. Department of Justice) versus:
Westinghouse Electric Corporation,
Mitsubishi Electric Corporation,
Mitsubishi-Heavy Industries Ltd.
Defendants
In the United States District Court for the Northern District of Califórnia Civil Action No C70-852-SAW Filed April 122, 1970.

3 — U.S. Bureau of Customs, Plaintiff versus:
Brown, Boveri & Cie. AG-Baden, Schweiz
Defendant Tariff Commission New York Ref. AA 1921, 86/90, 1971.

4 — Appalachian Power Company, Indiana, & Michigan Power Company, Kentucky Power Company and Ohio Power Company, Plaintiffs, versus:

General Electric Company and

Westinghouse Electric Corporation

Defendants

At the United States District Court, Southern District of New York, Civil — Action no 71 Filed December 1971.

5 — Nue — National Union Electric, Plaintiff, versus:

Matsushita, Toshiba, Hitachi et ali,

Defendants District Court for the Eastern District of Pennsylvania, 1970.

6 — Zenith Radio Corporation — Plaintiff versus:

Matsushita, Toshiba, Hitachi, Sharp, Mitsubishi, Sanyo Sony, Motorola Defendants

United District Court for the Eastern District of Pennsylvania.

7 — Cadê — Conselho Administrativo de Defesa Econômica, Processos

7972 — N.° 9 Indústrias Elétricas Brown Boveri S.A.

1974 — N.° 13 Saab-Scania do Brasil S.A. e Mesbla S/A.

1975 — N.° 19 ibemep — Instituto Brasileiro de Estudos sobre o Desenvolvimento da Exportação de Material Elétrico Pesado Aeg — Telefunken do Brasil S.A. Asea Elétrica S.A.

Indústrias Elétricas Brown Boveri S.A.

Induselet S.A. — Indústria de Material Elétrico Charleroi

ITEL — INDÚSTRIA DE TRANSFORMADORES ELÉTRICOS S.A.

Hitachi-Line-Indústrias Elétricas S.A.

Siemens S.A.

General Electric S.A.

COEMSA — CONSTRUÇÕES ELETROMECÂNICAS S.A.

Westinghouse Electric Comp. S.A.

Toshiba do Brasil S.A.

Arquivo Codima Máquinas e Acessórios S.A.

Arquivo Herm Stoltz S.A.

Acordos de Participações

Documentação, propostas de negociações, listas de especificações de equipamentos contidas em mais de 400 acordos de participações. Arquivo Codima Máquinas e Acessórios S.A. — O autor participou

como representante da Codima, 1970-1976 e Diretor do Grupo Motores Elétricos da Abinee (ano 1971-1974) de mais de 400 negociações de acordos de participação da Indústria Nacional.

Anexos
1) A valorização do Cruzeiro
2) Saldo de capitais, 10 anos, 10 corporações multinacionais
3) Depoimento de Wilkie Moreira Barbosa perante a CPI multinaionais - Brasília.
4) Regimento n.º 2 - Transformadores do cartel da indústria Eletroeletrônica
5) Cartéis de exportação registrados nos Estados Unidos
6) Cartéis de exportação registrados em 30/12/1974 np Bundeskartellamt de Berlim, Alemanha.

A VALORIZAÇÃO DO CRUZEIRO

	US$/Cr$	*%*	*Custo de Vida RJ*	*%*	*Valorização Acumulada do Cruzeiro*	*Imp. Eletro- Eletrônico*	*%*
1968	3,830	100%	159	100%	100%	186.192	100%
1969	4,035	105%	194	122%	15%	228.661	123%
1970	4,95	129%	238	150%	16%	312.941	167%
1971	5,635	147%	286	180%	22,5%	285.223	153%
1972	6,275	162%	333	205%	26,5%	479.229	257%
1973	6,22	162%	375	236%	46%	762.391	408%
1974	7,435	194%	479	301%	*55%*	1.355.581	2530%
1975	9,05	236%	618	390%	65%		

Créditos acumulados, Resolução n.° 63 e Lei n.° 4.131 lucro líquido de 5.113 empresas, 1974 Cr$ 93,4 bilhões (março, 1975) Cr$ 58,8 bilhões

SALDO DE CAPITAIS Até Julho de 1975 — Em US$ milhões

Nome	*Inves-timen-to*	*Reinves-timento*	*Lucros e divid. remetidos p/ exterior após 1965*	*Gastos com imp. de tecnol. remetidos após 1965*	*Ent. de capital no Pais esde a implan ação*	*Saída do capital após196 5*	*Saldo (-) neg ()pos.*	*Importa-ções efe-tuadas em1974*
Volkswagen	119,5	72,8	70,6	208,5	119,5	279,1	— 159,6	146,8
Rhodia	14,3	108,7	39,9	20,7	14,3	60,6	— 46,3	88,4
Esso	1,8	67,7	44,5	—	1,8	44,5	- 42,7	—
Pirelli	28,7	37,8	45,1	19,8	28,7	64,9	— 36,2	93,8
Phillips	9,9	51,2	5,0	9,4	9,9	14,4	— 4,5	59,2
Firestone	4,1	44,5	48,1	2,1	4,1	50,2	— 46,1	35,6
General Eletric	13,9	32,2	19,4	4,3	13,9	23,7	— 9,8	30,5
Souza Cruz	2,5	129,5	81,3	1,0	2,5	82,3	— 79,8	15,9

Johnson e J.	0,7	34,0	17,0	5,7	0,7	22,7	— 21,9	10,7
Anderson Clayton	1,4	28,2	16,8	—	1,4	16,8	— 15,4	
Light	102,0	85,4	114,7	0,6	102,0	115,3	— 12,7	43,3
					298,8	774,5	— 475,7	524,2

EXTRATOS DO DEPOIMENTO
DO ENG. WILKIE MOREIRA BARBOSA,
EX-PRESIDENTE DA ACESITA

Perante a CPI — Multinacionais — Brasília

"Se, naquela ocasião em que me coloquei contrariamente àquelas *maquinações* é porque achei que elas prejudicavam frontalmen-te a empresa que eu tinha obrigação de defender — setor importantíssimo da economia nacional — pelos reflexos que causavam a toda a indústria nacional de bens de equipamento para o setor energético".

À indagação do Relator sobre quem teria agido, ou melhor, "concertado", ação contra a Acesita, o Depoente respondeu:

"Penso que a denúncia apresentada à Comissão — Srs. Deputados —, esclarece esse ponto".

e, mais adiante, completou o depoente:

Propósito de impedimento (retardamento) dos planos de expansão da Acesita (produção de chapas de grão orientado *também do interesse da Usiminas)*

"entre as ações concertadas incluía-se mais ou menos o seguinte: o fato de procurar desmoralizar o produto nacional perante o consumidor" (recorde-se o fato narrado na denúncia, do procedimento deselegante de *tradings* — representante comercial da Nippon Steel (esta sócia da Usiminas, que se interessava pela tomada definitiva do mercado nacional de chapas Silicosas) — depreciando o produto da Acesita".

"Isso foi intensamente feito através de propaganda, através de cartas das multinacionais, quando pretenderam o rebaixamento da alíquota no momento em que uma Comissão cuja constituição fora determinada pelo próprio Governo — pela cpa — recomendava justamente o contrário".........

Devo esclarecer que, na ocasião, eu era também Presidente do ibs — Instituto Brasileiro de Siderurgia — e por isso muitos documentos me passavam pelas mãos. E havia um documento oficial que não se limitava somente à chapa sili-cosa, mas era abrangente e fazia um estudo amplo sobre toda a situação da siderurgia de outras espécies no Brasil. *E uma de suas recomendações era que não se mexesse na alíquota, porque havia um processo declarado e comprovado de*

dumping no mercado exterior. Baixando-se evidentemente A ALÍQUOTA DE 45 PARA 20, A AÇÃO DO "DUMPING" FOI COMPLETAMENTE NEFASTA. POSSO DIZER A V. EXAS. : QUE ISSO CUSTOU À EMPRESA, DURANTE UM ANO, UM MÊS DE FATURAMENTO SÓ EM CHAPAS SILICOSAS, PORQUE ELAS RESPONDIAM POR 1/4 DO NOSSO FATURAMENTO. Tivemos, assim, de rebaixar os preços, quase que vendendo a custo marginal — e isto nos custou inúmeros sacrifícios. Este foi um dos campos de luta."

A questão da similaridade do produto da Acesita com o que se requeria importação privilegiada, com alíquota rebaixada (e até isenção de Imposto de Importação — como se conseguiu em dado momento, justamente quando o preço do aço estava em alta no mercado nacional e "fornecedores" estrangeiros (alguns) forneciam a preço mais baixo — *dumping).*

Alegações quanto à não similaridade e o desfazimento dessa alegação:

I — O PRODUTO DA ACESITA NÃO ERA ENVERNIZADO (ENVERNIZAMENTO ISOLANTE)

A propósito elucidou o depoente:

"Posso mostrar a V. Exas. que a questão do envernizamen-to isolante não obedecia a normas especificáveis sobre o tipo de envernizamento que deveria ser obedecido para que a chapa fosse utilizada. Fabricávamos chapas de grão não-orien-tado, e, portanto, essa exigência não tinha maior importância. O envernizamento poderia ser feito pelo próprio cliente ou empreitado por ela como ocorria."

II — O produto da Acesita era laminado a quente

A respeito dessa alegação esclareceu o depoente:

"O que talvez importasse — e devo ser sincero — era a tolerância na avaliação da espessura no laminado a frio, que é mais apertada. Mas posso dizer a V. Exas., quanto à chapa laminada a quente, àquela altura dos acontecimentos, que a Armco, grande detentora do *know-how* e que forneceu *know-how* a Nippon Steel, através de contrato que existia inclusive naquela ocasião, fabricava naquela época chapas com laminação à quente."

III — O PRODUTO DA ACESITA NÃO ERA OFERECIDO EM TIRAS NA MEDIDA DESEJADA.

Com relação a esse dado, depôs o ex-Presidente da Acesita:

"Quanto ao produto não ser oferecido em tiras isso também' não tinha maior importância porque em bobina ou não o produto terá de ser cortado em tiras, em larguras proporcionais àquela que será utilizada pelos fabricantes. Cada fabricante constrói motores de determinados tipos e tamanhos. A usina siderúrgica não fabrica tiras estreitas. Poderá fabricar, mas não o faz. Algumas firmas distribuidoras tinham máquinas para cortar tiras, de acordo com a necessidade de cada cliente. Essa especificação não invalidava o similar nacional."

IV — O produto da Acesita era fabricado não em bobinas, MAS EM CHAPAS PLANAS.

Referentemente a esse aspecto elucidou o depoente:

"Quanto a serem planas ou bobinas, também a importância prendia-se ao fato de que determinada fábrica instalou um equipamento novo, todo automatizado e baseado na matéria-prima em bobinas. Ora, a meu ver, se esse projeto foi submetido ao cdi e foi aprovado — não li o projeto dele — naturalmente deve ter sido levado em consideração que a alíquota para a chapa importada, para a bobina importada, era 45%. Portanto, no estudo de viabilidade ele devia saber que tinha de entrar com esse fator para saber se a fábrica era economicamente rentável ou não. Se foi aprovado, ê porque era economicamente rentável. O que não me parecia válido, depois de instalada a fábrica, era a exigência de redução de 45 para 20 para satisfazer os interesses particulares, e particulares dele, entrando em concorrência com os demais fabricantes brasileiros que ainda não tinham aquele equipamento. O único supridor dessa matéria-prima era a Acesita. Portanto, não parecia ser o caso. Então que ele importasse. Ele tinha o direito de importar, mas que pagasse a alíquota. Ele devia ter previsto isso em seu estudo de viabilidade."

À pergunta do Relator sobre se teria havido favoritismo inconveniente para a Acesita, ou, se houve embaraços - e por parte de quem — "no que diz respeito ao aparelhamento da Acesita, para a fabricação de chapas de silício de grão orientado", respondeu o depoente:

"Esses embaraços estavam na própria propaganda das multinacionais interessadas no fornecimento de seu produto, para retardar

o projeto e o plano de expansão da Acesita..... Acho que a própria denúncia já dá a V. Exa. uma idéia bem aproximada dos fatos. Não posso negar o que está escrito aqui"..... "Posso dizer a V. Exas., a bem da minha honra, em face do compromisso que assumi de dizer a verdade, e somente a verdade, que tanto quanto eu me lembre, o que essa denúncia contém expressa mais ou menos a realidade dos fatos que ocorreram àquela época."

Voltando a enfocar o problema da importação de aço ao silício de grão orientado — em bobinas — reiterou o depoente esclarecimentos anteriores neste sentido:

"Quando ela instalou (refere-se à Abrahamo Eberle) equipamentos altamente sofisticados já devia saber que a matéria-prima nacional não era em bobinas e sim em chapas. Portanto, se ela não levou em consideração, em seu projeto, o fato de que iria pedir isenção depois de aprovado o projeto e instalado a fábrica. O pedido foi posterior à aprovação do projeto. Ela devia saber que a matéria-prima nacional era aquela. Portanto, se ela instalou aqueles equipamentos, foi porque sabia que teria de usar material importado. E o fato da alíquota ser 45% deve ter sido levado em consideração em seu estudo de viabilidade. Com isso ela quis, a meu ver, aumentar os seus lucros à custa até de uma isenção".....Ora, quando todos os fabricantes de equipamentos elétricos leves, e que eram os principais clientes de nossas chapas, trabalhavam com 50% de capacidade ociosa, uma fábrica dessas instala um equipamento todo automatizado para absorver todo o mercado de equipamento elétrico, só pode ser isso!" "E quis ainda — e o conseguiu — a isenção. Aqui está a revista para V. Exa. ler. V. Exa. poderá mandar tirar xerox. Contém declarações do Presidente dizendo que o setor trabalhava com 50% de capacidade ociosa".

A nosso entender, quando a Codima que, em princípio, se beneficiaria também da importação de aço ao silício com isenção de imposto (iniciativa da Abrahmo Eberle) fez a denúncia de que tal isenção implicava em sério prejuízo aos planos de expansão da Acesita, o fez certamente temerosa de que, em face da isenção e do preço de *dumping* naquele momento, cobrado pelos exportadores japoneses, ela e muitas outras empresas não teriam condições de sobreviver, bastasse o fornecedor estrangeiro dar preferência a este ou àquele grande importador (isto é o que, aliás, avulta dos esclarecimentos do depoente, tornados mais claros após a intervenção do Deputado Joaquim Beviláqua).

Ao propósito é oportuno transcrever o que se segue, que é trecho do depoimento do ex-presidente da Acesita:

"Inclusive, na ocasião em que se abaixou a alíquota havia *dumping* no comércio internacional e o Japão fornecia a preços que nenhum país do mundo fornecia. Então aquilo entrou de enxurrada. Houve quem fez estoque para um ano". "A Codima se achou prejudicada porque teve receio de que o mercado ficasse nas mãos de poucos. Como eu disse, os que detêm esse *know-how* são poucos. Ela achava que isso poderia prejudicar inclusive sua vida empresarial no futuro. Deve ter sido isso, pois as outras firmas que se manifestaram, mas não denunciaram, e cujas cartas eu tenho aqui, também pensavam da mesma forma".

Verifica-se que, uma vez vencida a Acesita, na questão da autorização (concedida contra ela) de importação com redução e, depois, até com isenção de imposto, que nada pode ele fazer em favor dos seus demais clientes consumidores de chapa ao silício, restando-lhe a alternativa de sugerir sua mediação no sentido de orientar a importação desse produto, para evitar a sonegação do fornecimento aos pequenos consumidores nacionais de chapa ao silício, que também — naturalmente — iriam pretender adquirir o material importado com isenção.

De acordo com a informação prestada à cpi pelo Eng. Wilkie Moreira Barbosa, obteve ele a promessa do Ministro da Indústria e Comércio naquela ocasião de passar a agir como mediadora para o equilíbrio do mercado de aço ao silício, mas, ao final, a Acesita não conseguiu obter o monopólio da importação.

Esta parte do depoimento aclara bem as dúvidas de que se achava possuído o Relator quando não entendia como falar, como o denunciante (Codima) em monopólio de fornecimento, quando o produto se achava em estado de *dumping* no mercado mundial. E concluía o Relator: "Portanto, qualquer comprador que aparecesse teria esse produto com a maior facilidade e acesso ao mercado."

Esta foi a resposta do depoente à dúvida lançada:

".....O próprio denunciante explica porque ele se considerava prejudicado. Ele diz o seguinte: 'Enfatiza a Codima a existência entre outras manobras' — e ele grifa, o grifo é dele —'a de tentar-se a eliminação da fonte de matéria-prima essencial para posterior imposição de quotas mínimas de compra de chapas que, a exemplo de outros países, só podem ser compradas por subsidiárias de companhias internacionais'. Então ele previa que as empresas

concorrentes seriam marginalizadas justamente por falta de matéria-prima essencial. A Codima considerava que a Acesita, sendo uma fábrica nacional, nunca procederia dessa maneira. E justamente para tranqüilizar os pequenos clientes eu propus que a importação fosse feita por intermédio da Acesita, mas — notem bem — incluindo as chapas que nós não fabricávamos, para as quais dávamos liberação".

SUGESTÕES DO DEPARTAMENTO DE VENDAS À DIRETORIA PARA REGULAMENTAÇÃO DE VENDAS DE:
TRANSFORMADORES ACIMA DE 7,5MVA E 69kV

Propomos o seguinte programa:

__ I__

DO OBJETO

Art. 1.° — O presente Regulamento estabelece normas a serem observadas nas negociações que girem dentro do mercado brasileiro, para *transformadores* e *autotransformadores* com ou sem regulação de tensão sob carga, de potência superior a 7,5MVA <e/ou cuja classe de isolamento seja superior a 69kV.

— II —

DOS PARTICIPANTES

Art. 2.° — Serão chamados à participação no programa os representantes *deA — B — C — E — G — H — I.*

Parágrafo único — O representante de *D* só participa em negociações de transformadores até 10.MVA, 138kV.

— III —

DO COORDENADOR

Art. 3.° — Os trabalhos serão dirigidos pelo coordenador, •cujas funções serão exercidas por pessoa escolhida dentre os funcionários ou relações dos componentes.

Art. 4.° — Toda a autoridade será outorgada ao coordenador, a quem compete:

a) convocar as reuniões ordinárias (art. 6.°, 10, 14) ;

b) organizar a Agenda das reuniões;

c) dirigir os trabalhos das reuniões, coordenando os assuntos em pauta;

d) manter arquivadas, para consulta, todas as atas das reuniões, bem como os quadros de resultados de concorrências e, quando houver, de resultados de coletas e consultas de particulares;

e) receber o aviso de consultas ou concorrências partido dos componentes;

f) fiscalizar a observância e o cumprimento das disposições deste Regulamento;

g) dar ao componente as informações do Art. 7.°;

h) convocar reunião ou decidir nos casos do Art. 9.°;

i) convocar reunião nos casos do Parágrafo único do Art. 9.°;

j) distribuir rodízios atualizados aos componentes;

k) receber e distribuir a todos os componentes as reclamações e pedidos de informações deles partidos;

1) proferir voto de Minerva em caso de empate nas resoluções da comissão ou grupo de trabalho que presida.

Art. 5.° — É vedado ao coordenador:

a) tomar providências que transcendam a sua competência;

b) alterar, por inovação, modificação ou extinção, qualquer das disposições deste Regulamento, sem a competente votação dos componentes;

c) decidir qualquer questão suscitada sem que tenha necessários conhecimentos ou informações sobre a matéria;

d) exercer qualquer atividade alheia à coordenação.

— IV —

DAS REUNIÕES

Art. 6.° — As reuniões serão efetuadas em São Paulo, sempre por convocação do coordenador, quando se tratar de negociações que objetivem transformadores citados no artigo 1.° do presente Regulamento.

Art. 7.° __ Da reunião participarão os componentes que avisarem, previamente, ao coordenador, haverem recebido a consulta, coleta, convite ou edital.

Art. 8.°__ É obrigatória, ao iniciar-se a reunião, quando solicitada por algum dos participantes, a exibição pelos demais de comprovante de convite ou consulta, coleta ou edital, consubstanciado na carta do cliente, edital de concorrência publicado no órgão oficial competente, telegrama do representante ou vendedor, ou qualquer outro meio de comprovação.

Art. 9.° — Os representantes dos componentes deverão comparecer à reunião prevista no artigo 6.° do presente Regulamento, devidamente munidos de todos os dados técnicos e informações sobre o assunto em pauta, dotados também, de plenos pode-res para decidir de imediato qualquer questão suscitada.

Art. 10 — Será observado o prazo máximo de 7 (sete) dias para efetuação de reuniões, contados da data para a qual for solicitada a apresentação da oferta.

Parágrafo único — Os prazos serão contados de segunda a sexta-feira, descontado o dia de abertura da concorrência ou apresentação de oferta correspondente a coleta ou consulta, bem como qualquer dia feriado assim considerado na cidade de São Paulo.

Art. 11 — Sendo consultado algum componente após a data da reunião, deverá comunicar-se com o coordenador, que comunicará as bases em que se fará a oferta.

§ 1.° — Tendo sido cumprido o rodízio vigente, o componente, na situação contemplada pelo *caput* deste artigo, será incluído na sua posição normal.

§ 2.° — Não tendo ocorrido a situação prevista no § 1.°, o componente deverá dar cobertura.

§ 3.° — Se o componente em atraso obtiver prorrogação da concorrência, coleta ou consulta, haverá nova reunião para que o assunto seja novamente debatido.

Art. 12 — É vedada a apresentação de qualquer proposta sem que tenha havido consulta prévia à coordenação conforme o disposto nos artigos 7.° e 11.

Art. 13 — Sempre que de edital, convite de orçamento, coleta ou consulta conste qualquer exigência contrária ao Regulamento ou sobre a qual o mesmo seja omisso, os componentes consultados não aceitarão nem cumprirão aquela exigência sem que antes o coordenador dela decida ou, impossibilitado, marque reunião para discuti-la.

Parágrafo único — A reunião solicitada por componente que deseje discutir casos omissos ou exigências contrárias a este Regulamento ou assuntos outros do interesse geral será realizada, ainda por convocação do coordenador.

Art. 14 — Quando da realização das reuniões previstas por este Título, o componente que se atrasar gozará de uma tolerân-

cia máxima de 15 (quinze) minutos, ao fim dos quais terá início a sessão.

Art. 15 — O componente deverá acompanhar a reunião na integralidade de sua duração.

Parágrafo único — Não podendo cumprir o acima disposto o componente poderá indicar um outro que o representará com plena responsabilidade.

Art. 16 — É conveniente a presença de todos os componentes por si ou por seus representantes nas reuniões para que sejam convocados.

Art. 17 — As deliberações resultantes de reuniões previstas nos arts. 6.° e 13 terão valor de decisão definitiva desde que tomadas pela maioria dos presentes regularmente convocados.

Art. 18 — Ao fim de cada reunião serão distribuídos resumos dos resultados das discussões.

— V —

DAS OFERTAS

Art. 19 — A forma em que se fará a oferta será discutida na reunião prevista no artigo 6.° do presente Regulamento.

Art. 20 — Sem prejuízo do disposto fio artigo anterior as ofertas deverão ser claras de modo a permitir perfeita interpretação dos preços e demais condições combinadas em reunião.

Art. 21 — Na ocorrência de a oferta referir-se a instalações completas, incluídas a cabina e outros implementos, o preço do transformador ou dos transformadores será apresentado em separado.

Parágrafo único — É vedado fazer constar a expressão "o pedido será aceito somente no caso de compra total", ou equivalente, quando a oferta for de transformadores em conjunto com outros materiais.

Art. 22 — Sempre será mencionada uma única norma de fabricação nas ofertas sendo vedado mencionar a potência equiValen-te em outras normas.

— VI—

DOS *PREÇOS*

Art. 23 — Os preços serão previamente combinados na reunião prevista no artigo 6.°.

§ 1.° — Por atinentes aos preços serão combinados, ainda na reunião prevista no artigo 6.° os seguintes pontos: condições de

PAGAMENTO, LOCAL DE ENTREGA, REAJUSTE, GARANTIA E VALIDADE.

§ 2.° — Serão observadas, basicamente, as seguintes condições de pagamento:

I — 20% de sinal
II — 60% até a entrega
III — 20% a 30 ou 60 dias

§ 3.° — Os prazos de entrega, perdas e características do transformador ficam a critério de cada componente.

Art. 24 — Os preços finais de venda decididos em reunião deverão incluir 2% (dois por cento) para a constituição, pelo componente que receber a encomenda, de uma "reserva para combate".

Art. 25 — É obrigatório o aviso de recebimento de todos os pedidos de compra à coordenação.

Parágrafo único — Em caso de dúvida sobre qualquer ponto, os demais componentes que participarem de concorrências poderão examinar os termos finais do pedido de compra recebido.

Art. 26 — O coordenador anotará as "reservas para combate" creditadas a cada componente em função do recebimento de pedidos de compra.

Art. 27 — Caso haja necessidade de combate, este será iniciado, sempre que possível, pela firma que tiver acumulado a maior reserva.

— VII —

DO RODÍZIO

Art. 28 — Por rodízio entende-se a tabela destinada à classificação da ordem de preferência. É composto por 7 (sete) faixas — definidas pela potência e tensão dos transformadores.

§ 1.° — São as seguintes as faixas e os respectivos componentes participantes:

FAIXA 1: até 10MVA-138kV — *A—B—C—D—E —G — H — I;*
FAIXA 2: de 10.1 a 20MVA-138kV — *A—B—C—E—G — H — I;*
FAIXA 3: de 20.1 a 30MVA-138kV — *A—B—C—E—G — H — I;*
FAIXA 4: 30.1MVA e acima-138kV — *A — B - C - E- G - H — I;*
FAIXA 5: até 20MVA acima de 138kV — *B — C — G —H - I;*
FAIXA 6: de 20.1 a 30MVA - acima de 138kV — *B- C - G- H -I;*
FAIXA 7: 30.1MVA acima-acima de 138kV — *B — C —G- H- I.*

§ 2.° — A potência dos transformadores a ser usada na sua classificação em uma das faixas determinada no § 1.° será decidida da seguinte forma:

a) *transformadores de 2 enrolatnentos:* usar a potência nominal LN, ou seja, sem ventilação forçada.

Para transformadores monofásicos usar a potência LN — de cada unidade monofásica;

b) *transformadores de 3 enrolamentos:* usar a metade da soma das potências LN dos três enrolamentos: Potência = 0,5 (soma das potências dos três enrolamentos) ;

c) *autotransformadores:* usar a metade da soma das *potências físicas* de todos os enrolamentos.

Potência física de um enrolamento é definida pelo produto da tensão da derivação mais alta deste enrolamento pela maior corrente que ele tiver que suportar.

Art. 29 — Em cada faixa do rodízio, a ordem de preferência será modificada após a discussão em reunião de cada coleta, consulta ou concorrência.

§ 1.° — Esta modificação será operada mediante o recuo da letra que ocupar, antes da reunião, o primeiro lugar na faixa para o último.

§ 2.° — Se, eventualmente, o componente que estiver em primeiro lugar na faixa do rodízio não participar da concorrência, coleta ou consulta, objeto da reunião, a letra indicativa do outro participante circunstancialmente favorecido será, também, removida da posição inicial, ocupando então, o último lugar da faixa, imediatamente após o componente não participante embora origi-nariamente favorecido.

Art. 30 — Sempre que, de concorrência, coleta ou consulta, participem quatro ou mais componentes, os dois últimos colocados em qualquer das faixas do rodízio deverão praticar preço pelo

menos 5% (cinco por cento) e 10% (dez por cento), respectiva-mente, superiores aos do componente mais proximamente colocado.

— VIII —

DAS PENALIDADES

Art. 31 — Considerar-se-á infração a inobservância de qualquer das disposições deste Regulamento, notadamente daquelas que já contenham expressa tal condição, como também a não observância de preços, descontos e comissões, condições de pagamento, prazos de entrega sem reajuste, rodízios, listas de preços ou quaisquer, outros atos praticados por um componente e cujos efeitos, voluntária ou involuntariamente, sejam danosos ou venham a causar danos aos demais.

Art. 32 — Ao componente infrator será imposta multa correspondente à 20% (vinte por cento) do valor total do pedido que aceitou, desde que a maioria assim o determine.

Art. 33 — Reconhecendo o componente o erro passível de punição e retirando ou corrigindo a oferta antes da confirmação do pedido, não será aplicada a penalidade referida no artigo anterior.

Parágrafo único — Se o cliente não assentir na correção ou retirada da oferta, ou surgir motivo outro que obste dita correção ou retirada aplicar-se-á a multa.

Art. 34 — Toda e qualquer denúncia de infração será imediatamente levada ao conhecimento do coordenador que dela dará ciência imediata aos demais componentes.

Art. 35 — Para os efeitos do artigo anterior, o coordenador solicitará prévios esclarecimentos ao suposto infrator, que os prestará na primeira reunião que se realizar após a notificação, em prazo não excedente a 8 (oito) dias, prorrogáveis por igual prazo, a critério da maioria dos componentes.

Art. 36 — Na reunião referida no artigo anterior, o assunto será debatido tão logo sejam ouvidas as partes.

Art. 37 — Para rápido esclarecimento e solução da pendência todos os componentes deverão prestar, prontamente, qualquer informação solicitada pelo plenário, através do coordenador, mesmo que se trate de requisição de documentos.

Art. 38 — Após os debates sobre a questão, proceder-se-á à votação, que será secreta.

Art. 39 — Ao componente punido na forma dos artigos 31 e 32 é facultado optar pelas seguintes formas de pagamento da multa que lhe tiver sido imposta:

a) pagamento em dinheiro que reverterá ao fundo de contingência: (art. 44);

b) participar em último lugar, naquelas concorrências, coletas ou consultas em que esteja classificado em primeiro lugar, ou por rodízio ou por eventual favorecimento, até atingir o valor total do pedido entre duas e quatro vezes o valor total do pedido aceito sob infração, até inte-gralização do pagamento.

Art. 40 — O infrator punido terá 2 (dois) dias úteis para decidir por qual das modalidades de pagamento da multa optará.

Art. 41 — Optando pelo pagamento em dinheiro o infrator punido terá 15 (quinze) dias para depositar o importe da multa no fundo de contingência.

Art. 42 — Optando pela modalidade prevista no inciso *b* do artigo 39, o componente, imediatamente, passará a cumprir a penalidade.

Art. 43 — Presume-se escolhida a modalidade prevista ;no< inciso *b* do artigo 39, caso não se pronuncie o componente punido sobre a opção que lhe é facultada pelo artigo 40.

Art. 44 — A multa reverterá ao fundo de contingência;

Art. 45 — Nenhum componente punido na forma deste Título poderá se eximir, a qualquer pretexto, do pagamento da multa que lhe tenha sido imposta.

§ l.o.—.- Na ocorrência de recusa, o infrator punido será imediatamente exduído dos acordos e conversações dos componentes.

§ 2.° — Pelo coordenador será marcada uma reunião de cúpula para comunicação oficial da exclusão do componente faltoso e deliberar sobre novas diretrizes a serem seguidas.

Art. 46 — Aplicar-se-á a regra do § 2.° do artigo anterior, no caso de exclusão espontânea solicitada por componente, existindo ou não a aplicação de multa.

Art. 47 __ Mesmo não se registrando qualquer reclamação, pelo prazo de 90 (noventa) dias, a coordenação aproveitará ama reunião ordinária, após esse prazo, e com prévio aviso aos componentes, para discussão do assunto.

— IX —

DO IMPOSTO DE PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS

Art. 48 — Das ofertas deverá constar, também, o imposto de produtos industrializados a ser acrescido aos preços, o qual entende-se "a pagar pelo cliente", exceção feita aos dele isentos por força de lei.

Parágrafo único — No caso excepcional contemplado por este artigo, da Nota Fiscal não constará o imposto de produtos industrializados, substituído pela expressão "isento".

— X —

DAS DISPOSIÇÕES FINAIS E TRANSITÓRIAS

Art. 49 — Na ocorrência de, numa mesma reunião, deverem ser discutidas várias concorrências, coletas ou consultas, os casos discutidos de acordo com a ordem cronológica de apresentação das respectivas ofertas.

§ 1.° — No caso de ditas concorrências, coletas ou consultas terem vencimento em idêntica data, a ordem de discussão de cada caso será determinada por sorteio.

§ 2.° — Excetuam-se do disposto neste artigo o seu § 1.°, os casos de concorrências, coletas ou consultas emitidas por uma mesma empresa.

Art. 50 — Caso algum componente deixe de participar neste programa, ele será sistematicamente combatido pelos demais, que alternar-se-ão no combate.

Parágrafo único — Para os efeitos deste artigo os componentes utilizar-se-ão da reserva estabelecida no artigo 24. h Art. 51 — O componente que se tiver afastado do presente programa só voltará a participar do mesmo com a unânime aprovação de todos os demais participantes e de acordo com as condições que por estes lhe forem impostas.

Art. 52 — O presente Regulamento é válido para todo o território nacional.

Art. 53 — O presente Regulamento entrará em vigor aos 28-8-67.

EXPORT CARTELS REGISTRADOS NOS ESTADOS UNIDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 1972

Cartel	*Produto*	*Ano de registro*
Afram Film Inc.	filmes	n.a.
American Alfalfa Export Corpo ration	alfalfa	n.a.
American Cotton Exporter's As sociation	algodão	1970
American Film Export Associa tion	filmes	1952
American Film Export Associa tion (Áustria)	filmes	1952
American Motion Picture Export Co. (África)	filmes	1961
American Motion Picture Com pany of Ghana	filmes	n.a.
American Railway Car Export Association	vagões feroviários	1957
Amertool Service, Inc.	máquinas-ferramentas	1949
Amtan Ltd.	artigos de couro	1972
Amtex Trade Export Association	máquinas	1972
Anthracite Export Association	carvão e antracita	1952
Califórnia Dried Fruit Export As sociation	frutas secas	1925
Califórnia Rice Export Associa tion	arroz e subprodutos	1939
Carbon Black Export, Inc.	negro de fumo	1934
Flour Miller's Export Association	farinha	1942
Fourdrinier Wire Cloth Export Assoc.	arame farpado	n.a.
Kaolin Export, Inc.	caulim	1963
Motion Picture Export Associa tion of America, Inc.	filmes	1946
North Coast Export Association	cavacos de madeira e serragem	1971
Northwest Dried Fruit Association	frutas secas	1927
Ohio Alfafa Export Corp.	alfalfa	n.a.
Pacific Agricultural Co-operative for Export Inc.	produtos alimentí cios	1971
Pacific Coast Agricultural Export Assn.	frutas secas	1963
Pencil Industry Export Association	lápis e canetas	1939
Phosphate Rock Export Association	rocha fosfática	1970
Plutonium Export Association	plutônio	n.a.
Plywood International	madeiras compensadas	1964
Potash Export Association, Inc.	potássio	1938
Pulp, Pàper and Paperboard Export Association of the United States	celulose e papel	1958
Textile Machinery Export Association	máquinas têxteis	1971
The Rubber Export Association	pneus e prod. de borracha	1923
Sulphur Export Corporation	enxofre	1922-1958
Talmax Export Corporation	produtos animais	n.a.
USA - Textile Promotion Council Inc.	têxteis	1972
Vegetable OU Export Corp.	óleo de soja	1958
Walnut Export Sales Company, Inc.	madeira de nogueira	1919
Wood Fibre Export Inc.	cavacos de madeira	1971

FONTE: U.S. Federal Trade Commission. Relatório Export Cartéis oecd 1974, p. 78/79

Cartéis Registrados No Bundeskartellamt - berlim, 30/XII/1974

Tipo De Produto	Tipo De Prática Restritiva	Países Atingidos
Produtos de Mineração	Comercialização conjunta no exterior. A cada membro correspondem cotas segundo sua participação no ativo do cartel.	Todos os países não-europeus e Ilhas e países litorâneos da Europa
Produtos de pedras e terra	Comercialização conjunta, a preços e termos de negócio fixados pelos membros.	Todos os mercados
Produtos de pedras e terra	Promoção de vendas através de informação de mercado e serviços de consultoria; divisão das perdas que surgem quando os lucros da exportação são menores do que os das vendas domésticas.	Todos os mercados
Produtos de pedras e terra	Preços de exportação combinados, abatimentos e termos de negócio, cotas.	Todos os países, exceto os da Comunidade Econômica Européia (CEE)
Produtos de pedras e terra	Termos e condições combinados, proibição de atividades competitivas, cotas quando se considera necessário.	Todos os mercados
Produtos de pedras e terra	Preços de exportação combinados, abatimentos e condições de vendas	Todos os mercados
Ferro e Aço	Acordo internacional sobre preços de exportação, cotas, condições de vendas; troca de informação	Todos os mercados
Ferro e Aço	Preços de exportação combinados, sobretaxas, abatimentos e condições de vendas.	Escandinávia, Áustria e Suíça
Ferro e Aço	Medidas conjuntas contra a competição "predatória" dos países do Bloco Oriental, cotas combinadas e preços mínimos de exportação.	Todos os mercados
Ferro e Aço	Acordo internacional de preços e cotas. Extensa troca de informação	Todos os mercados, exceto os EUA, a CEE, o Canadá e a Grã-Bretanha
Metais não-ferrosos e semimanufaturas de metais não-ferrosos	Preços mínimos de exportação combinados, abatimentos, condições de venda e de pagamento	Países socialistas da Europa, Coréia do Norte e Vietnã do Norte
Metais não-ferrosos e semimanufaturas de metais não-ferrosos	Acordos de preço, métodos uniformes de cálculo	Todos os mercados
Metais não-ferrosos e semimanufaturas de metais não-ferrosos	Preços de exportação combinados e condições de vendas.	EUA e mercados adjacentes
Metais não-ferrosos e semimanufaturas de metais não-ferrosos	Acordos internacionais de preços, abatimentos e condições de vendas.	Escandinávia
Produtos de fundição	Extensa informação; ofertas a preços de cartel; controle dos cartéis sobre encomendas através da fixação de preços	Todos os mercados

Tipo De Produto	Tipo De Prática Restritiva	Países Atingidos
Produtos básicos de aço semimanu-f aturados	Preços de exportação e condições de vendas	Todos os mercados
Produtos básicos de aço semimanu-f aturados	Preços de exportação combinados, termos. Acordo com associações no exterior	Todos os mercados, exceto a CEE
Produtos básicos de aço semimanu-f aturados	Preços de exportação combinados, abatimentos, propaganda e propostas em conjunto, para encomendas importantes	Todos os mercados, exceto a CEE
Bens de Capital	Notificação de consultas e encomendas, distribuição de cotas, preços mínimos acordados	Todos os mercados
Bens de Capital	Medidas técnicas e de administração Todos os mercados, exceto a CEE. conjuntas	Todos os mercados, exceto a CEE
Bens de Capital	Notificação de consultas e encomendas, possibilidade de acordos de preço	Todos os mercados
Bens de Capital	Equalização da produção, *Pool* de lucros	Todos os mercados, exceto a CEE
Bens de Capital	Informação internacional de preços, fixação de condições mínimas, pagamentos compensatórios a todos os membros participantes de licitações	Todos os mercados
Bens de Capital	Notificação de consultas de clientes potenciais; fixação de condições de vendas em casos particulares, acordos internacionais de preço	Todos os mercados
Bens de Capital	Preços mínimos e condições contratuais acordados. Obrigação de informação mútua	Todos os mercados, exceto a CEE, os EUA e o Canadá
Navios e Barcos	Acordos de cota na Europa. Um membro do cartel atuando como agente de exportação. Preços e condições contratuais acordados; licenças mútuas sujeitas a certas condições	Europa, exceto CEE e Grã-Bretanha
Máquinas e Aparelhos Elétricos	Sistemas de notificações para maximi-zação de preços	Todos os mercados, exceto a CEE
Máquinas e Aparelhos Elétricos	Cotas, condições contratuais, preços mínimos acordados	Todos os mercados, exceto a CEE, EUA e Canadá
Máquinas e Aparelhos Elétricos	Desenvolvimento tecnológico conjunto, incremento das exportações, cotas	Todos os mercados, exceto a CEE
Máquinas e Aparelhos Elétricos	Cotas; troca mútua de informação	Bloco Oriental
Máquinas e Aparelhos Elétricos	Preços mínimos, cotas e condições contratuais acordados	Todos os mercados, exceto a CEE
Máquinas e Aparelhos Elétricos	Preços mínimos, cotas e condições contratuais acordados	Todos os mercados
Máquinas e Aparelhos Elétricos	Acordos sobre cotas, fixação de preços de referência	Todos os países sem uma produção própria de condutores elétricos
Máquinas e Aparelhos Elétricos	Acordos de cota	Todos os países sem uma produção própria de condutores elétricos

Tipo De Produto	Tipo De Prática Restritiva	Países Atingidos
Máquinas e Aparelhos Elétricos	Acordos de preço e cotas, medidas de combate uniformes contra produtores que não sejam da Europa Ocidental	Todos os mercados, exceto a CEE
Máquinas e Aparelhos Elétricos	Preços mínimos, condições contratuais e cotas acordados	Todos os mercados, exceto a CEE, os EUA, o Canadá e a Grã-Bretanha
Instrumentos óticos e de precisão	Propaganda conjunta na base de lista de preços uniforme	Todos os mercados
Ferro, folha de metal e produtos de metal	Regras de competição honesta acordadas; preços e condições para o mercado da CEE são mutuamente revelados	Todos os mercados
Ferro, folha e produtos de metal	Preços mínimos, condições contratuais e cotas; troca de informações acordados	Todos os mercados, exceto a CEE, Áustria e Grécia
Produtos químicos	Preços, condições contratuais e cotas acordados	Todos os mercados, exceto a CEE
Produtos químicos	Preços, condições contratuais e cotas acordados	Países europeus e países socialistas da Ásia
Produtos químicos	Preços mínimos, condições contratuais acordados, acordos especiais de preço para a índia e a China	Todos os mercados, exceto a CEE
Produtos químicos	Preços mínimos e condições contratuais acordados	Todos os mercados, exceto a CEE e os EUA
Produtos químicos	Preços mínimos e condições contratuais acordados	Todos os mercados, exceto a CEE e os EUA e o Canadá
Produtos químicos	Cotas, pagamentos compensatórios	Países europeus do Bloco Oriental
Produtos químicos	Exportações de produtos cartelizados através do cartel; condições contratuais acordados	Todos os mercados, exceto a CEE, a EFTA (European Free Trade Association), os EUA e o Canadá
Tintas e tinturas minerais	Preços mínimos de exportação combinados e cotas. Pagamentos compensatórios	Todos os mercados, exceto a CEE, e os EUA
Plásticos	Distribuição de mercado	Todos os mercados
Plásticos	Preços e condições contratuais acordados	Todos os mercados, exceto a CEE, a Suécia e a Noruega
Produtos técnicos químicos	Padrões de qualidade uniformes, preços, abatimentos, condições contratuais, embalagem, comissões de venda, pesos	Ceilão, Colômbia, Costa Rica, Dinamarca, Equador, Finlândia, Grécia, índia, Paquistão, México Noruega, Peru, Portugal, Suécia e Venezuela
Produtos técnicos químicos	Preços, abatimentos, condições contratuais, padrões e normas acordados	Todos os mercados

Tipo De Produto	Tipo De Prática Restritiva	Países Atingidos
Fibras Sintéticas	Preços, condições contratuais e cotas acordados	Países europeus do Bloco Oriental exceto CEE, índia, Paquistão e República Popular da China
Fibras Sintéticas	Preços, condições contratuais e cotas acordados	Todos os países, exceto CEE, Áustria, Suíça, Suécia e Inglaterra
Fibras Sintéticas	Campanha de vendas conjunta, cotas, preços e condições contratuais acordados	Todos os mercados, exceto a CEE
Fibras Sintéticas	Preços e condições contratuais acordados	Todos os mercados, exceto a CEE, Espanha, EUA, Grã-Bretanha e *o* Canadá
Prod. finos de cerâmica	Distribuição do mercado	Bélgica
Produtos finos de cerâmica	Preços e condições contratuais acordados; recusa de venda à revendedores especializados não reconhecidos	Todos os mercados
Vidro Plano	Atuação do cartel como agente de exportação; cotas acordadas	Todos os mercados
Produtos de papel e papelão	Preços, cotas e condições contratuais, abatimentos acordados para a Suíça e a Áustria. Para outros países, com preços de referência	Todos os mercados
Produtos Têxteis	Atuação do cartel como agente de exportação exclusivo; abatimentos combinados	Todos os mercados, exceto a CEE
Produtos Têxteis	Condições contratuais uniformes	Holanda
Produtos alimentícios	Preços mínimos acordados	Todos os mercados, exceto a CEE
Produtos alimentícios	Padrões de qualidade combinados, atuação do cartel como agente de exportação; impedimento de prática de redução de preço entre os membros do cartel	EUA, Grã-Bretanha
Produtos alimentícios	Cotas e distribuição do mercado	Todos os mercados, exceto a CEE
Produtos alimentícios	Exportações conjuntas; cotas	Todos os mercados, exceto a CEE
Produtos alimentícios	Preços mínimos, condições contratuais é padrões de qualidade, troca de informação	Todos os mercados